INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA SOCIAL

Conjunto dirigido por

SERGE MOSCOVICI

con la colaboración de

Jozef M. Nuttin Jr., Philip G. Zimbardo, François Léonard, Philippe Ricateau, Dana Bramel, Michel Plon, Henri Tajfel, Claudine Herzlich



EDITORIAL PLANETA BARCELONA

ensayos/planeta
DE ECONOMÍA Y CIENCIAS SOCIALES

Dirección: RAFAEL MARTÍNEZ-CORTIÑA y ANTONIO PRIETO

Título original: Introduction à la psychologie sociale
Traducción del francés por JOAQUÍN FERNÁNDEZ BERNALDO DE QUIRÓS

Editorial Planeta, S. A., Calvet, 51 53, Barcelona (España)

Cubierta: Hans Romberg (montaje, Martínez Aránega)
Depósito legal: B. 29989-1975
ISBN 84-320-7714 3
Printed in Spain / Impreso en España

Imprenta Juvenil, S. A. - Maracaibo, 11. Barcelona-16

SUMARIO

PRESENTACIÓN

En calidad de introducción a la psicología social, esta obra ha sido concebida para dirigirse, ante todo, a un público de estudiantes y de personas que, interesándose en la disciplina, no están sin embargo completamente al corriente de lo que en ella se produce. De ahí, en ciertos aspectos, su entroncamiento con un manual informativo de los principales aspectos de la investigación contemporánea. Pero al querer «introducir» al lector en la ciencia psicosociológica, es decir, hacerle acceder a la comprensión de los problemas que los investigadores se esfuerzan por resolver, en una palabra, y en cierta medida, al querer formarle en el espíritu de la mencionada ciencia, la obra reviste un carácter original. Ni suma de un saber considerado como cerrado, ni pura revista crítica de los resultados adquiridos por la práctica teórica y empírica, ni inventario de métodos o de recetas, este libro pretende familiarizar con el modo de investigación que el psicosociólogo aplica a la realidad social, así como con el tipo de respuestas que aporta a unos problemas que, más allá de tal o cual formulación particular, conservan un valor general y constante. Por ello el libro no pretende dar de ninguna manera una visión unitaria, homogénea y totalizante de lo que podría o debería ser el objeto de la psicología social, sino más bien el testimonio, el punto de vista de autores comprometidos a su vez en el proceso de la investigación, en uno u otro de sus sectores hoy importantes. En ello pueden encontrar también materia de reflexión e información los psicosociólogos expertos ya sean practicantes o investigadores.

Aun situada a ese nivel, la empresa no carece de peligros. Desde el momento en que se intenta aprehender un campo de investigación en sus líneas dominantes se corre el riesgo de coagularlo y lo que de él se ha dicho tiene grandes posibilidades de quedar incompleto o superado en el momento de la aparición del libro, tan rápidos son

la evolución del pensamiento y el progreso de la investigación, particularmente en los sectores que movilizan atención y esfuerzos en una producción acelerada. Por otra parte, aun cuando se evitara toda visión sistemática sobre el conjunto de la psicología social, se mantiene el riesgo de imponer al campo particular que se presenta una organización un tanto artificial, en la medida en que los fenómenos contemplados y su estudio no se ofrecen con la coherencia que el razonamiento les presta. No hay, pues, que ocultar el doble escollo que amenaza a una obra del género «Introducción» o «Manual»: peligro de obsolescencia y peligro de sistematización.

Así se pedirá al lector que considere los materiales que se le proponen aquí como un instrumento, una ventanilla de acceso en la que instalarse cuando haya de referirse a los textos originales o a los tratados y colecciones de textos de los que dispone por otra parte. De este instrumento no obtendrá la totalidad de la información precisa sobre la psicología social, pero ganará en comprensión de lo que ella es. Entendámonos: introducir a una disciplina no es resumir el conjunto de los trabajos que la constituyen; no es hacer obra enciclopédica. Pero no es tampoco comunicar un conocimiento elemental de la misma, simplificando con relación al complejo total que forma: no es hacer obra de vulgarización. Es dar un cierto tipo de conocimiento: hacer sentir, vivir, comprender al lector la manera en que se constituye y progresa una región del saber. Nosotros hemos tratado de presentar problemas que como tales tienen un carácter de permanencia, y modelos de respuesta que tienen la estabilidad de una orientación general respecto a un problema, antes que un estado de las soluciones conocidas en un determinado momento —el cual está limitado por los imperativos del balance a realizar y no por la lógica del desarrollo de las investigaciones—, porque toda ciencia está antes que nada definida por los problemas que plantea. Porque las soluciones accesibles en un espacio de tiempo dado, además de estar amenazadas de caducidad, no son nunca más que la expresión de un cierto tipo de respuesta que se pretende dar a los problemas. Porque, en fin, la verdadera discusión científica se instaura al nivel de los problemas y de las diferentes respuestas que se proponen, así como al nivel de la relación entre dichas respuestas y lo real donde se origina el problema. Poner a cada momento en evidencia el par «problema-respuesta» y la discusión teórica y empírica que a propósito de él se elabora, permite constituir este enrejado de comprensión, ese código para descifrar el sentido del paso a paso de la investigación de que depende toda formación auténtica. Por esto es por lo que hemos pedido a los autores que se ocupen menos de proporcionar

una información completa sobre la acumulación de los resultados parciales obtenidos en la materia que tienen que tratar, que en ofrecer un panorama de las cuestiones que se formulan, en hacer familiar la manera de plantear y resolver los problemas fundamentales que la animan. Provisto de tal enrejado, el lector podrá inmediatamente lanzarse a la busca de informaciones complementarias.

Tal punto de vista excluía, pues, que hubiera que atenerse a proporcionar una visión completa de la psicología social, así como tampoco una idea exhaustiva de cada materia. Solamente se han tenido en cuenta los campos de estudio más importantes actualmente. Por dos razones: por una parte el progreso dentro de la disciplina no se opera de manera uniforme, en un desarrollo paralelo de todos los sectores, sino, al contrario, por la concentración de los esfuerzos y de la producción en ciertos puntos candentes que, en contacto con los problemas que plantea la sociedad en un determinado momento de su historia, ocupan una posición clave para el avance de los conocimientos. Por otra parte, los sectores importantes son también los más vivos, los que están en mejores condiciones para ilustrar la dinámica de la investigación fundada en la controversia y en el movimiento de las ideas.

Para hacer sensible esta evolución de las preocupaciones y del conocimiento dentro de los diversos campos examinados, los autores se han preocupado de tener en cuenta algunos paradigmas susceptibles de hacer comprender su fisonomía, dejando aparte la relación de numerosos trabajos que aparecen como simples variaciones de dichos paradigmas. Por ejemplo, en el campo de la influencia se pasará sobre cientos de experimentos que no hacen más que puntear alrededor del paradigma fundamental de S. Asch, cuya presentación y estudio merecieron por el contrario la profundización en la medida en que ha orientado todo el campo de la investigación durante decenios. Al lado de esos paradigmas, toda investigación que posea un valor explicativo será expuesta con suficiente detalle e ilustrada con bastantes resultados para permitir que el lector mida su alcance y saque de ella el partido deseado desde el punto de vista de la penetración de los problemas. Las referencias empíricas tendrán en su mayor parte un carácter experimental; no se trata de la adopción de un partido, sino del reflejo de un estado de la disciplina que reclama ser mejor conocido y en el que la experimentación constituye la parte más dinámica y más fecunda desde un punto de vista conceptual. Por lo demás las teorías y modelos que inspiran y subtienden los trabajos en los diferentes sectores de la investigación serán oportunamente expuestos. No se encontrarán por lo tanto capítulos

reservados exclusivamente al examen del corpus teórico y conceptual disponible en psicología social. En desquite, en cada capítulo la andadura teórica estará presente tal como es efectivamente en la práctica de la investigación y el lector tendrá conocimiento de cómo es manejada. Hecho esto, y a través de las diferentes partes de la obra, el lector estará en condiciones de deslindar las corrientes conceptuales que estructuran actualmente la psicología social. Por último, junto a los resultados más ilustrativos o sorprendentes de logros ejemplares, se ha querido destacar una visión perspectiva del devenir de cada materia haciendo resaltar las tendencias que, actualmente subyacentes, nacientes o dominantes, serán susceptibles de orientar sus desarrollos futuros.

Esta orientación común en la presentación de los campos considerados como principales en psicología social es la única disciplina colectiva a la que han tenido que plegarse los diferentes autores. Por lo demás han expresado libremente las preocupaciones surgidas de su experiencia en la materia de la que tenían que hablar.

Hubiese sido vano, en efecto, pretender, a la manera de ciertos autores de manuales, que una obra de esta clase pudiera proporcionar una exposición definitiva y neutral de la ciencia. Los que hacen esta ciencia forman una comunidad viviente, animada por corrientes de pensamiento y actitudes diversas, como lo atestiguan sus trabajos. ¿Cómo contar, pues, con aquellos que dicen acceder al punto de vista de Sirio desde donde el entendimiento domina fuera de todo compromiso personal, o dejar que se erijan en «estatua del Comendador» para medir con algún modelo tan lejano como implacable los frutos de discusiones inciertas? No hay más que inclinarse sobre el producto de semejantes posiciones ilusorias y se descubrirán rápidamente las construcciones de un sistema de la ciencia completamente personal, las distorsiones de una visión idiosincrásica del estado del saber. Nosotros hemos preferido otra clase de verdad, suma mucho más fiel de lo que es el movimiento de la psicología social, a riesgo de incurrir en el peligro de marcar el conjunto de la obra con ciertos sesgos.

Un primer sesgo nos parece ligado al tipo de colaboración que ha sido solicitada a los autores, en su calidad de personas que trabajan efectivamente en las materias que debían presentar. Tal compromiso aparecía como garantía de competencia y como un buen camino para favorecer en el lector una aprehensión «del interior» de las diversas corrientes de investigación. Mas para ello hacía falta que fuera permitido a cada cual formular su propia perspectiva, el punto de vista al que su contacto o su enfrentamiento con los problemas de la investigación le han conducido, así como los resultados que él mismo

ha obtenido en el curso de su reflexión teórica o de su prospección empírica. De ello resulta que a través de los capítulos se descubrirán ópticas, actitudes diferentes; también datos nuevos, materiales originales todavía no publicados. Cosas todas que, si conducen a los autores a separarse de una pretendida neutralidad, constituyen verdaderas contribuciones a la ciencia en forma de controversia, de planteamientos o en forma de aportaciones inéditas en los campos interesados.

El segundo sesgo se refiere a las fuentes más bien continentales de las investigaciones citadas en referencia. Se observará en principio que las colaboraciones a esta Introducción emanan principalmente de autores franceses y europeos, lo que implica ya una orientación nueva y original con respecto a las de los manuales corrientemente accesibles, que nos llegan por lo general de Estados Unidos. Por otra parte, se pidió a los autores que insistieran más en la literatura europea que en la literatura americana. Aunque esta perspectiva vaya a contracorriente de la costumbre, no constituye un verdadero aspecto; creemos, por el contrario, que levanta una imagen falsa de la situación actual de la psicología social. Sin negar la aportación decisiva de las corrientes de investigación americanas, hay que lamentar que no se haya dirigido hasta el presente una atención tan mantenida a la producción europea, cuantitativamente no despreciable y cualitativamente señalada por una tradición cultural fértil en rebotes para la disciplina. Pase que los manuales americanos no mencionen más que sus trabajos nacionales, aunque se tenga el derecho de asombrarse de que no figure jamás en ellos ninguna referencia a publicaciones europeas. Pero es comprobable también que, a pesar de las apariencias, las personas encargadas de enseñar psicología social en Europa están más familiarizadas con lo que se realiza en Estados Unidos que con lo que producen los investigadores de sus países o de los países vecinos. Nos ha parecido, pues, necesario hacer recaer el acento sobre lo que se ha hecho en Europa, tanto más cuanto que una corriente de pensamiento y de investigación propiamente europea comienza a distinguirse y vale la pena de tenerla en cuenta. En este plano, lo mismo que aconsejamos al lector que se remita a los manuales americanos para completar lo que encontrarán aquí, nos gustaría recomendar al público americano la lectura de este libro para informarse mejor de la totalidad del campo de investigación.

Un tercer sesgo se desprende de la preocupación por la eficacia. Puesto que la obra se dirige a un público francés, sus análisis han sido afianzados con preferencia sobre préstamos tomados de textos de lengua francesa. Al insistir sobre los libros y artículos publicados en

francés, esperamos hacer más fácil el recurso directo a la literatura en la cual nos introducimos. A riesgo de una limitación en las referencias propuestas, vemos ahí un medio de incitar al lector a remitirse a los escritos originales, menos resistentes en cuanto que comprensibles inmediatamente, y, quizá, de hacer al que enseña más cómoda su tarea.

Las diferentes exigencias o sujeciones han sido explícitamente planteadas en la concepción misma de la obra. Pero es posible que, por lo demás, el examen de sus diferentes partes descubra otros puntos de semejanza en la forma de los capítulos, u otras convergencias en las posiciones expresadas por ciertos autores, en la medida en que muchos de ellos mantienen relaciones científicas y trabajan en estrecho contacto intelectual. Del mismo modo se descubrirán, aquí y allá, tomas de posición que rebasan el marco de la disciplina e implican una visión de la sociedad en su conjunto. El estilo de la empresa suponía tales eventualidades que, hablando con propiedad, no se puede calificar de desviaciones. Por una parte, en efecto, no revisten ningún carácter sistemático, al no ser compartida ninguna óptica por la totalidad de los autores; por otra parte, ciertas formas de trabajar y de aprehender los problemas forman parte de la concepción misma que se tiene de la práctica científica, de las convicciones que se comparten sobre lo que debe ser la ciencia. Como tales, deberían encontrar aquí el lugar para una libre formulación. Pero, cualesquiera que hayan sido las perspectivas de los autores y la selección operada en los experimentos o teorías para favorecer el acceso a lo esencial de la psicología social, siempre se ha tenido el cuidado de exponer de manera completa y clara lo que ha sido elegido. Nada se ha dicho de manera superficial, alusiva, supuesta. Ninguna noción, ningún concepto han sido empleados sin ser enteramente explicados, clarificados, y el lector no será «reenviado» a un texto diferente para penetrar su sentido. La invitación que se le hace de remitirse a los originales le será provechosa para la profundización de los problemas, pero no es en modo alguno necesaria para su comprensión.

Desde el punto de vista de la organización de los capítulos, la obra ha sido dividida en tres partes.

La primera parte (que forma la totalidad del presente volumen, el tomo I) reúne los capítulos referentes a los fenómenos psicosociológicos de base: los procesos de equilibrio cognoscitivo, la influencia social, los conflictos, los procesos de atribución, el control cognoscitivo, etc. Tales fenómenos, a cualquier escala que se los contemple, son fundamentales en la vida social y decisivos en atención a la teo-

ría. Su designación como objetos centrales para la psicología social aventura ya una definición de la disciplina. Ello implica igualmente que todo cambio de perspectiva en el tratamiento de uno de ellos introduce un punto de vista diferente en el acercamiento a la interacción social en general.

El tomo II contendrá las partes segunda y tercera de la obra. El conjunto de los campos clásicamente alineados bajo los vocablos de *procesos de grupo* o *dinámica de los grupos* es abordado en la segunda parte: creatividad y resolución de problemas, poder, decisión en grupo, comunicación, relaciones intergrupo, leadership, etc. La óptica adoptada para aprehender los diversos fenómenos se centra en el funcionamiento de los pequeños grupos, de los grupos informales o en las relaciones interpersonales. Lo cual no quiere decir que los resultados obtenidos en esta meseta de la realidad social no puedan ser extrapolados a otra meseta. Pero, actualmente, las condiciones de validez de tales extrapolaciones no son todavía seguras y es preferible dar cuenta de los datos constatados al nivel a que los análisis han llegado.

La tercera parte corresponde a una psicología de la vida social: comunicación de masas, identidad social, pensamiento social, difusión de los conocimientos, cambio social, etc. Se aborda en esa parte una psicosociología de los fenómenos macrosociológicos a los cuales los representantes de nuestra disciplina, en cierto modo, han evitado asomarse desde hace veinte años. Ya es tiempo de que la psicología social vuelva de nuevo a preocupaciones que fueron las suyas, en sus comienzos, y a propósito de las cuales tiene mucho que aportar. Sin pretender agotar la totalidad de los sectores a los que la psicología social podría aplicarse, hemos querido señalar algunos de los que parecen a la vez heurísticos e importantes.

SERGE MOSCOVICI

JOZEF M. NUTTIN Jr.

1. Cambio de actitud y role playing

1.0. FINES Y LIMITACIÓN DE ESTE CAPÍTULO

Este capítulo no está destinado a especialistas. En efecto, no trata de exponer una situación de la cuestión ni de hacer una valoración crítica —ya que la crítica implica la especialización— de las principales contribuciones en materia de «cambio de actitud». Esta iniciación, concebida para un vasto público de intelectuales y muy especialmente de estudiantes de ciencias psicológicas y sociales, será por eso lo menos técnica posible. Nos proponemos ante todo formar al lector mostrándole concretamente cómo el investigador trata de analizar una realidad social en extremo compleja, con el fin de desvelar las leyes psicológicas que la rigen. El lector se enfrentará así con algunos resultados fascinantes de una aventura tan audaz como prometedora, y ello con la esperanza de suscitar reflexiones y discusiones, tal vez hasta vocaciones científicas.

Este capítulo se limita, sin embargo, a una aproximación experimental y teórica del problema. El lector no encontrará en los ejemplos elegidos ningún estudio puramente descriptivo, tal como por ejemplo la descripción de un cambio eventual de la actitud de la juventud francesa hacia la unificación de Europa, ni tampoco estudios correlacionales o diferenciales, como, por ejemplo, el estudio de la relación entre el cambio de actitud hacia Europa y unas variables socioeconómicas o unas variables de personalidad.

El punto de vista adoptado para la circunstancia es antes el del estudio del mecanismo, del proceso del cambio de actitud en sí. El objetivo esencial es en efecto comprender, interpretar el fenómeno fundamental del cambio de actitud fuera de su contenido específico o de sus determinantes concretos. Los conceptos utilizados para esta tentativa, basada en el método llamado *experimental*, están tomados principalmente de la psicología general.

Si nuestro capítulo se sitúa en una aproximación teórica y expe-

rimental, hay que añadir no obstante una última limitación muy importante, indicada por el título mismo y que elimina gran parte de las investigaciones clasificadas bajo la rúbrica «cambio de actitud», a saber: las investigaciones orientadas hacia el problema de la modificación de la actitud mediante comunicaciones persuasivas. El lector encontrará ejemplos de cambio de actitud en el contexto de la «comunicación» de los capítulos 5 y 6 del volumen II, que trata de la comunicación social.

En la primera parte de nuestra exposición, nos limitaremos a la presentación pura y simple de algunos hechos, comprobados con rigor científico. Estos hechos se han elegido en calidad de índices concretos y variados del fenómeno que constituye el cambio de actitud.

La segunda parte estará consagrada a la elaboración del concepto científico de la actitud social y a la formulación general del problema de su cambio.

En una tercera parte vamos a examinar cómo la psicología social trata de progresar hacia una solución científica —y por lo tanto provisional— de los problemas que plantean los diferentes fenómenos registrados.

En la parte final del capítulo, intentaremos comentar la importancia fundamental de este tipo de investigación así como ciertas perspectivas de aplicación.

1.1. ALGUNAS COMPROBACIONES CIENTÍFICAS QUE INCITAN A LA REFLEXIÓN

1.1.1. El efecto producido por la improvisación de un falso alegato en la pantalla de la televisión [1]

Jean-Marie, que estudia el segundo año de Química en la Universidad de Lovaina (K.U.L.), es un estudiante progresista. De la misma manera que la gran mayoría de sus amigos, Jean-Marie se proclama ferviente partidario de la reforma de la enseñanza universitaria, dirigiéndose particularmente a un comienzo de reforma reciente-

1. Una descripción completa de esta complejísima investigación se proporciona en el libro «Attitude Change after 'Rewarded' Compliance: Evidence for a non-cognitive Dissonance Theory» de J. M. Nuttin Jr. (con la colaboración de Annie Beckers). Leuven University Press, 1972.

mente introducido en el sistema de examen. Estamos en pleno período de contestación universitaria, unos meses después de la revuelta de mayo en París, y Jean-Marie no dudaría en protestar con vehemencia en la calle en el caso de que las autoridades académicas decidieran volver al «sistema antiguo» en esta materia. Si se le pidiera que se situara en un continuum que fuera desde «fortísimamente en contra — fuertemente en contra — en contra — más bien en contra — neutral — más bien a favor», etc. hasta «fortísimamente a favor del antiguo sistema de examen», se declararía sin sombra de duda «fortísimamente» o «fuertemente contra» ese sistema de examen «inhumano», «conservador» y «superado».

Un día, *después* de haber participado voluntariamente en una investigación psicológica, encuentra por azar a una muchacha que le invita amablemente a participar en una serie de emisiones de la TV belga, consagradas a los grandes problemas de la actualidad, y muy especialmente a una emisión sobre la reforma del sistema de los exámenes universitarios. Después de haberle conducido a un estudio de TV improvisado, donde Jean-Marie se ve inmediatamente en la pantalla del monitor, la muchacha le explica que además de profesores de Universidad y de especialistas internacionales, varios estudiantes son interrogados para esta emisión, y que ella apreciaría su colaboración. La muchacha subraya, sin embargo, que su colaboración sólo es válida si él acepta mantener un ferviente alegato en favor del *antiguo* sistema de examen, y por lo mismo contra la reciente reforma universitaria en esta materia. Ella fundamenta esta restricción invocando el hecho de que todos los estudiantes interrogados precedentemente habían defendido la reforma, y que la discusión se beneficiaría con un alegato que fuera en el sentido opuesto. Nuestra interrogadora precisa además que Jean-Marie dispondrá de algún tiempo para preparar su alegato, que no podrá durar más de cinco minutos, y en el cual no puede formular ningún argumento en favor de la reforma. Le está prohibido distanciarse del alegato, siendo efectivamente su papel el de un estudiante conservador. A guisa de demostración, el magnetoscopio hace aparecer en la pantalla el rostro de un periodista muy conocido en los medios universitarios anunciando con su voz profesional: «Y ahora, después de haber visto a algunos estudiantes que se han erigido en defensores convencidos de la reforma de los exámenes, vamos a escuchar a un estudiante que asume la defensa del sistema antiguo.» La experimentadora le dice: «Aquí es donde tu alegato intervendrá en el montaje.» Y añade que antes de comenzar el registro propiamente dicho presentará a Jean-Marie a los telespectadores haciéndole preguntas sobre su iden-

tidad (nombre, domicilio) y los estudios que realiza en la Universidad de Lovaina. Por último le dice que la B.R.T. (Servicio Nacional Flamenco de Radio y Televisión belga) está dispuesta a pagarle 20 FB (2 FF) por su colaboración.

Desde el comienzo de la conversación, la entrevistadora insistió repetidas veces en el hecho de que Jean-Marie debía considerarse completamente libre de comprometerse o no en la colaboración, y sólo después de haber dado informaciones completas sobre lo que se espera de él solicita ella su acuerdo formal. Jean-Marie acepta el compromiso, recibe los 20 FB prometidos y prepara su alegato durante 15 minutos. La entrevistadora registra seguidamente el alegato en magnetoscopio, mientras que Jean-Marie se contempla a placer en la pantalla. La entrevistadora le invita a escuchar y a ver de nuevo el registro para que se dé perfecta cuenta de que la B.R.T. dispone en lo sucesivo de su alegato antirreforma que será utilizado próximamente en una emisión en la cadena nacional.

Nuestra entrevistadora da las gracias por último a Jean-Marie por haber prestado su colaboración y le pregunta amablemente y con naturalidad cuál es su propia opinión concerniente al sistema de examen. «Si yo trazo una línea horizontal —lo cual hace en un trozo de papel— que vaya desde "completamente en contra" hasta "completamente a favor del sistema antiguo" (un continuum de 17 puntos equidistantes), ¿dónde te situarías tú?»

Jean-Marie coge el lápiz de su entrevistadora y se sitúa no en la zona extrema «fortísimamente en contra», como lo habría hecho antes de su colaboración, sino más cerca de la zona neutra del continuum, a saber, en la zona «más bien en contra».

Nosotros pretendemos que la actitud de Jean-Marie hacia el sistema de examen ha *cambiado* netamente en comparación con lo que era media hora antes.

Esta aserción no es gratuita. Está basada en una estrategia científica. En efecto, el caso de Jean-Marie no era un caso aislado que podría ser clasificado como excepcional. Nuestra entrevistadora, en esta ocasión Mme. Annie Beckers, preparó con cuidado una investigación experimental extremadamente complicada que no podemos relatar aquí sino muy fragmentariamente.

Lo esencial de la misma es que Jean-Marie y otros diez jóvenes fueron seleccionados al azar entre un grupo de varios cientos de estudiantes. Todos ellos se encontraban individualmente en una situación idéntica, y todos respondieron a la invitación de la experimentadora que había tomado las disposiciones necesarias para que nadie se creyera «sujeto» o «cobayo» de un experimento científico.

La opinión atribuida más arriba a Jean-Marie es en realidad la media de las respuestas dadas por el grupo de once estudiantes y comprobamos claramente que dichas respuestas son muy diferentes de las proporcionadas por otros once estudiantes —el grupo testigo— elegidos también al azar entre la misma población estadística y que todos, sin excepción, respondieron individualmente a la misma experimentadora que estaban «fortísimamente» o «fuertemente en contra» del sistema antiguo de examen. Dentro del grupo experimental —el que había desarrollado un alegato ante la TV— dos estudiantes solamente se situaron en la zona ocupada por el grupo testigo.

La única diferencia entre los dos grupos radicaba en que los estudiantes del último grupo no fueron invitados a improvisar un falso alegato antes de expresar su opinión sobre el sistema de examen. La comparación entre las respuestas dadas a la pregunta «fortísimamente en contra — fortísimamente a favor» por los dos grupos equivalentes nos permite concluir que el primer grupo *cambió* su actitud a causa de uno o de varios factores manipulados experimentalmente dentro de la condición «falso alegato ante TV».

Señalemos que el hecho de que los dos grupos de estudiantes expresaran opiniones por término medio muy diferentes no puede ser imputado a un fenómeno artificial de laboratorio. Ninguno de los estudiantes examinados se creyó «sujeto» en una situación de investigación. Todos los miembros del grupo experimental consintieron libremente en participar en una emisión de TV que consideraban como muy real. Por otra parte, no se puede objetar que se trataba en este caso de dos tipos distintos de estudiantes: tanto los estudiantes del grupo experimental como los del grupo testigo fueron elegidos al azar entre la misma población de estudiantes masculinos del segundo curso de ciencias. Sólo el tratamiento experimental era diferente para los dos grupos. Será pues dentro de las características concretas y formales de dicho tratamiento donde habrá que buscar la respuesta a las preguntas: ¿A qué es debido el cambio? ¿Cómo se debe interpretar?

Es evidente que el problema es muy complejo y que apenas se ha planteado. Nosotros nos limitamos por el momento a la presentación del fenómeno. Antes de detenernos en una segunda serie de observaciones, señalemos sin embargo que no hay lugar para considerar el fenómeno del cambio (observado indirectamente o deducido de la comparación entre el grupo experimental y el grupo testigo) como una reacción pasajera. En efecto, cinco semanas después, los mismos estudiantes fueron de nuevo invitados a expresar su opinión sobre una escala análoga. Por más que se hubieran toma-

do múltiples precauciones para que los estudiantes no se acordaran de la respuesta dada en el primer experimento, hemos comprobado que la diferencia entre los dos grupos seguía siendo muy significativa.

Ahí están los hechos, provocados y registrados con sumo cuidado. Ellos nos plantean muchos problemas a los que volveremos más adelante.

1.1.2. El efecto producido por la dramatización de las consecuencias cancerígenas de los cigarrillos

Nuestra segunda serie de hechos consignados con rigor está extraída de la riquísima colección de experimentos publicada por el Laboratorio de Yale —en la tradición de los famosos «Yale Studies in Attitude and Communication»— y más concretamente de los estudios realizados por Janis y Mann (1965 y 1968).

Los sujetos que participaron voluntariamente en este experimento eran estudiantes estadounidenses de alrededor de veinte años que, en julio de 1963, fumaban todas un mínimo de 15 y por término medio unos 23 cigarrillos al día.

Por razones de claridad, nos limitaremos a presentar aquí algunos hechos comprobados en 25 de esas estudiantes repartidas al azar en dos grupos: un grupo testigo A ($N = 13$) y un grupo experimental B ($N = 12$). Los dos grupos demostraban ser perfectamente equivalentes no solamente en cuanto a su grado de esclavitud al cigarrillo, sino también por lo que se refiere a su nivel socioeconómico, y a su nivel de inteligencia y de escolaridad.

En enero de 1964, el Ministerio de Sanidad de Estados Unidos lanza la mayor campaña jamás emprendida contra el uso del cigarrillo dando una enorme publicidad al «Surgeon General's Report on Smoking and Health».

Dos meses después, en marzo de 1964, nuestros investigadores examinan en los dos grupos de sujetos en qué medida han tomado conciencia de los principales argumentos expuestos en el informe. Los resultados son muy satisfactorios y —esto es importante— los dos grupos pueden ser considerados como equivalentes en cuanto a *la información* que han adquirido al respecto. Las conclusiones científicas del informe y los argumentos utilizados en la campaña son, por lo tanto, asimilados en un grado comparable por los miembros de los dos grupos.

En la misma ocasión, los investigadores examinan el consumo de cigarrillos, lo mismo que lo habían hecho en julio de 1963, y com-

prueban que el grupo experimental *B* ha reducido su consumo en más de la mitad (de 23 a 10 cigarrillos por día), mientras que la reducción observada en el grupo testigo es inferior a la cuarta parte (aproximadamente 5 cigarrillos menos al día).

Y lo que es más, diez meses después, en enero de 1965, nuestros investigadores comprueban que el consumo diario del grupo testigo se ha hecho idéntico al de ocho meses antes de la campaña anticigarrillo (23 cigarrillos al día). El nivel del grupo experimental, por el contrario, se mantiene aproximadamente en la mitad, a saber, 11 cigarrillos al día.

Según lo expuesto, es evidente que esta diferencia considerable en la reducción del númro de cigarrillos no puede ser imputada a las características de la campaña nacional ni al grado de asimilación de los argumentos propagados.

Las diferencias (mantenimiento o reducción del número de cigarrillos) no se explican si no es relacionando los hechos con otra serie de comprobaciones, registradas por los mismos investigadores en los sujetos del grupo experimental cinco meses antes de la publicación del informe gubernamental. En ese momento, el experimentador invitó a cada una de las estudiantes del grupo *B* a representar durante media hora el papel de una enferma que había sufrido un reconocimiento médico muy completo y que suplicaba a su médico (papel desempeñado por el experimentador) que le dijera la verdad. En una *mise en scène* muy realista y dramatizada, el médico pronunció entonces el veredicto «cáncer de pulmón», insistiendo en la necesidad de una intervención quirúrgica acompañada de una hospitalización mínima de seis semanas. El médico afirmó igualmente con certeza que la supervivencia de su paciente estaba condicionada al abandono total de los cigarrillos. La estudiante que representaba el papel activo de la enferma, fue invitada no solamente a plantear numerosas preguntas sobre su estado, los orígenes y las consecuencias de la operación, sino que hubo también de expresar sus pensamientos y sus emociones, tal como un psicodrama clásico.

Terminada la sesión, el experimentador planteó de nuevo las preguntas que ya había formulado antes de la representación dramática. Precisamente las diferencias, que implican un cambio, entre las respuestas dadas antes y después de la sesión son las que constituyen la segunda serie de «hechos» que queremos presentar.

Las categorías de preguntas que nos interesan aquí son aquellas que se refieren: 1) a la convicción del sujeto de que el cigarrillo es cancerígeno; 2) al sentimiento de miedo que el sujeto experimenta

hacia el peligro que representa el cigarrillo, y 3) al deseo de abandonar o de disminuir el consumo de cigarrillos.

Señalemos ante todo que las tres categorías de preguntas corresponden a las tres dimensiones de la actitud que se distinguen corrientemente, es decir, los componentes *cognoscitivos*-valorativos (las creencias y expectaciones, opuestas a la información neutra); los componentes *afectivos*-emocionales y los componentes *conativos* (la orientación hacia la acción).

Sin entrar en detalles y omitiendo los datos estadísticos, comprobamos para cada una de las tres categorías de respuestas un desplazamiento muy significativo hacia el polo negativo del continuum «a favor-contra el cigarrillo». Dichas comprobaciones nos permiten concluir que los sujetos:

1) se han vuelto más convencidos del peligro del cigarrillo;
2) tienen más temor al cáncer de pulmón;
3) están más deseosos de suspender o disminuir el consumo de cigarrillos.

Henos pues aquí enfrentados una vez más con un cambio repentino, sorprendente y duradero en cuanto a lo que los hombres piensan, sienten y desean, y ello después de un tratamiento experimental que no lleva más que unos cuantos minutos. No olvidemos tampoco que, dieciocho meses después, las mismas estudiantes en las que el cambio de actitud fue comprobado no fumaban por término medio más de once cigarrillos al día, mientras que las del grupo testigo, que no sufrieron ningún tratamiento en 1963, continuaban fumando más del doble.

1.2. LA ACTITUD SOCIAL Y EL PROBLEMA DE SU CAMBIO

1.2.1. Delimitación del concepto

Acabamos de comprobar que las respuestas dadas a las preguntas «¿Está usted a favor o en contra del antiguo sistema de examen?» y «¿Está usted a favor o en contra del cigarrillo?» sufren una modificación muy significativa a continuación de un proceso puesto en marcha por los tratamientos experimentales descritos más arriba. ¿Cuál es en el presente el estatuto conceptual de las respuestas?

Es evidente que los datos básicos de las investigaciones relatadas

son las reacciones comportamentales. Es el comportamiento «respuesta a una pregunta planteada por el experimentador» lo que ha cambiado. Observemos que el cambio de comportamiento no puede ser atribuido a un cambio del estímulo o de la situación comportamental. En efecto, las preguntas y la situación concreta en que la respuesta es provocada son perfectamente idénticas para los grupos experimentales y los grupos testigos. Tampoco las variables de personalidad y de experiencias individuales anteriores pueden influir de una manera sistemática en las diferencias entre las respuestas que fueron formuladas.

La única categoría de factores que puede ser invocada es la manipulación experimental de lo que se podría llamar el tratamiento presituacional, significando «pre» anterior con respecto a la situación concreta en la cual la respuesta es provocada. Para las investigaciones en cuestión, los factores experimentales presituacionales son controlados por el investigador, y es precisamente su efecto residual lo que ha determinado las respuestas, datos básicos de nuestro análisis.

Señalemos aquí que la validez de ese razonamiento depende de la neutralidad de los factores situacionales, es decir, que las características *valorativas* (que indican el valor que el objeto tiene para la persona) de la respuesta deben estar determinadas al mínimo estricto por esos factores situacionales. Dichos factores pueden, por cierto, determinar las características no valorativas, por ejemplo el lenguaje en el cual se da la respuesta, o los componentes motores de la respuesta (escrita, oral, por medio de un botón, etc.). Interesa sin embargo que el experimentador y todos los demás factores de la situación (externa o interna) determinen lo menos posible —e idealmente en ninguna medida— el grado de «a favor» o «en contra», es decir, las características valorativas de la respuesta dada por el sujeto.

Si se realizan esas condiciones, estamos ante una categoría de reacciones comportamentales de una utilidad particular para la psicología social. Se trata, en efecto, de un comportamiento que en sus características valorativas está determinado al mínimo por la situación concreta en la cual es provocado y al máximo por los factores que hemos llamado presituacionales. Este comportamiento será pues particularmente revelador de un estado, de una disposición del sujeto con relación al objeto de la pregunta.

Señalemos que la pregunta planteada debe ser del tipo valorativo y tendrá por lo tanto relación con lo que se piensa de, lo que se siente por o lo que se desea hacer con relación a su objeto (persona, cosa, idea, etc.) de valor contestable.

Llamamos a la respuesta que da el sujeto en estas condiciones de determinación valorativa maximal por los elementos presituacionales, una respuesta, una reacción o un comportamiento «actitudinal».

La actitud social será desde entonces esta variable psicológica inducida de una o de una serie de reacciones actitudinales o, para precisar más aún, de una o de una serie de *reacciones valorativas asituacionales*. El término «asituacional» podría traducirse en inglés por «situation free», lo que no significa que la reacción tenga lugar en el vacío, sino antes bien «in vitro», es decir en una situación creada por el investigador de tal manera que no comporta más que un mínimo de determinación valorativa. El término «situation free» es utilizado por analogía con «culture free test», test que permite medir la variable de inteligencia por medio de un instrumento que no presenta más que un mínimo de factores culturales.

Ilustremos la distinción que acabamos de establecer con un ejemplo concreto: cuando un director le pregunta a su secretaria si le gusta su trabajo, la respuesta de la secretaria, por matizada que esté, no es un comportamiento actitudinal, de la misma manera que la participación en una manifestación o la celebración de un servicio religioso no constituyen tampoco comportamientos actitudinales. Se trata de reacciones comportamentales situacionales, cuya interpretación valorativa corre el riesgo de ser determinada por factores situacionales propiamente dichos. La respuesta positiva de la secretaria puede ser atribuida al deseo de complacer a su jefe. El comportamiento del contestatario y del devoto está tal vez motivado por una presión social cualquiera. Si las respuestas actitudinales, en los tres casos precitados, fueran emitidas en una situación en que el deseo de complacer y las demás presiones sociales hubieran sido cuidadosamente apartados, podrían revelar una actitud muy diferente de la que se pretendería inferir de las reacciones comportamentales observadas.

Esta distinción entre reacción actitudinal y reacción comportamental con relación a un mismo objeto de valor contestable no carece de importancia para la psicología social. No nos corresponde esbozar aquí el historial del concepto de actitud que se remonta a los orígenes mismos de la psicología experimental (ver, entre otros, Moscovici [1962]). Si la psicología social atribuye tanta importancia al concepto de actitud social (ver, entre otros, Moscovici [1963], McGuire [1966 y 1969]), es precisamente porque los sociopsicólogos se interesan ante todo por el estudio científico del *comportamiento* social (el comportamiento, por lo tanto, que está determinado por el comportamiento de los demás), y porque dicho comportamiento

es concebido como resultado de una determinación extremadamente compleja, uno de cuyos factores principales es el residuo valorativo de comportamientos anteriores.

Es en efecto muy sorprendente comprobar que, en un mismo individuo, cuantos sean los múltiples comportamientos que emite con relación a un mismo objeto o categoría de objetos están caracterizados por una constancia valorativa que contrasta con la variedad considerable de los estímulos concretos que presenta la situación comportamental. Al mismo tiempo comprobamos una gran diversidad interindividual en el comportamiento, a pesar de la identidad evidente de las situaciones comportamentales contempladas. Tomemos el ejemplo del comportamiento con respecto a los cigarrillos: algunos individuos no aceptarán jamás el cigarrillo, cualquiera que sea la situación, mientras que otros se aprovecharán de cada ocasión para fumar. La explicación de esta constancia intraindividual y de la gran variabilidad interindividual ciertamente no sacará mucho provecho de un análisis a fondo de los factores situacionales tales como el comportamiento de otras personas presentes, los cigarrillos al alcance de la mano, etc.

Los fenómenos de constancia y de variabilidad encontrarán antes su esclarecimiento en los comportamientos anteriores o lo que se podría llamar la historia comportamental de los individuos examinados frente al objeto «cigarrillo». Varios procesos psicológicos, tales como el aprendizaje de hábitos, la creación y la satisfacción de necesidades, las informaciones adquiridas sobre el objeto, etc., desempeñan en este caso un papel decisivo. Y es en un ensayo de economía científica donde se cree útil integrar los efectos residuales valorativos de los experimentos anteriores en el concepto de *actitud* frente al objeto en cuestión. El estudio de las actitudes sociales por medio de las reacciones actitudinales provocadas por el investigador debería, pues, permitir una mejor comprensión del comportamiento social que parece determinado en gran parte por esta disposición valorativa presituacional.

1.2.2. El problema del cambio de actitud

El lector se dará cuenta de la ambición desmesurada de la que da prueba el investigador utilizando el concepto de actitud social en su tentativa de explicar y de predecir el comportamiento. No hace falta ser especialista en la materia para comprender las enormes dificultades que se le plantean al investigador. Una actitud, por es-

table que sea, es por definición una variable dinámica, cuyo desarrollo está condicionado por toda experiencia correspondiente al objeto de la actitud. De la misma manera que una actitud nace y se desarrolla a seguido de interacciones cognoscitivas, afectivas y comportamentales con un nuevo objeto, la actitud estabilizada permanece expuesta a un nuevo aporte de informaciones, de experiencias emocionales y comportamentales relativas al mismo objeto o a la misma categoría de objetos (persona, valor, etc.). En realidad, una actitud no puede formarse, desarrollarse y cambiar si no es en función de interacciones comportamentales directas o indirectas con su objeto, de donde la dificultad inherente a la diferenciación del cambio del comportamiento y del cambio de la actitud.

¿No es éste un falso problema creado por una distinción artificial entre actitud y comportamiento? Es un punto de vista defendible. No obstante, se puede igualmente precisar la problemática analizando lo que hemos llamado el *comportamiento actitudinal* que es un fenómeno comportamental en sí y del que se puede suponer que su explicación psicológica se funda precisamente en el residuo valorativo *organizado* y *estructurado* de los comportamientos anteriores. Así, el análisis de esta disposición estabilizada, estructurada y organizada nos conducirá al descubrimiento de las leyes que rigen el cambio de las reacciones actitudinales. Cuando la psicología social haya adquirido un conocimiento suficiente de la manera en que los diferentes aspectos cognoscitivos y afectivos de este sistema se ajustan, podremos franquear una etapa en el estudio del cambio del comportamiento actitudinal y, por lo tanto, en el estudio del cambio del comportamiento simplemente. Lo cual supone evidentemente que podremos igualmente descubrir las relaciones entre el comportamiento y la actitud preexistente o aun entre el comportamiento situacional y el comportamiento valorativo asituacional.

La aproximación científica al problema del cambio de la actitud se basa en la convicción de que el hombre cambia a través de sus actos y que las consecuencias o los residuos valorativos de sus comportamientos sucesivos se organizan en un sistema estable y dinámico, que a su vez determina en parte los comportamientos valorativos ulteriores. Descubrir las leyes generales de la organización y del cambio del sistema (abstracción hecha del contenido concreto del objeto de la actitud) constituye una de las preocupaciones centrales de la psicología social.

Concretamente, se puede abordar esta empresa intentando identificar cuidadosamente los factores que determinan los cambios entre múltiples categorías de reacciones actitudinales. La tercera parte de

nuestro capítulo será consagrada a la exposicion de dos ejemplos de una tal aproximación, a saber un primer análisis, muy rudimentario, de factores afectivo-emocionales, y un segundo análisis, más profundo, de factores cognoscitivos.

1.3. HACIA UNA INTERPRETACIÓN CIENTÍFICA DEL CAMBIO DE ACTITUD

1.3.1. El role playing emocional y el cambio de actitud frente al cigarrillo

El lector recordará que Janis y Mann habían invitado a unos sujetos, entregados al cigarrillo, a dramatizar el papel de una enferma que acababa de saber que sufría un cáncer de pulmón.

El experimentador, con un pretexto plausible, registró las respuestas actitudinales antes y después de la representación. El análisis estadístico de las diferencias entre las respuestas demostró con la claridad deseada que los sujetos se pronunciaban más netamente contra el cigarrillo después de la representación. Su actitud había cambiado tanto en sus dimensiones cognoscitivas y afectivas como en las conativas. El efecto más sorprendente de esta investigación no fue, sin embargo, el cambio de la actitud, sino más bien el cambio en el comportamiento mismo de las estudiantes. Su consumo de cigarrillos se redujo en un 50 % y el efecto permaneció inmutable en una nueva encuesta realizada año y medio después. Un grupo de control, que no había participado —ni activa ni pasivamente— en la sesión de role playing emocional, manifestó un ligero cambio en el comportamiento siguiente a la campaña nacional contra el uso del cigarrillo, pero el efecto fue ligero y desapareció completamente antes del final del experimento.

El lector que se dé cuenta de lo que significa una reducción media y permanente del 50 % en el consumo de cigarrillos se quedará, con razón, estupefacto ante el resultado de este breve role playing emocional. El contraste con la vasta campaña nacional, que no condujo más que a una débil reducción pasajera, es particularmente sorprendente.

Antes de interrogarnos sobre la interpretación de los fenómenos registrados, nos parece conveniente tranquilizar al lector escéptico

que podría poner en duda la validez misma de los datos experimentales, alegando que los investigadores no han comprobado de manera directa el cambio experimentado en el comportamiento. En efecto, los investigadores se han limitado a interrogar a los sujetos sobre la cantidad de cigarrillos que fumaban y se podría objetar que las respuestas verbales no coinciden necesariamente con la realidad. La refutación de semejante argumento puede ser doble: 1) el entrevistador que ha recogido los datos finales de este experimento (dieciocho meses después de la sesión experimental) no participó en las demás fases de la investigación, y tomó todas las precauciones necesarias para que los sujetos no notaran ninguna relación entre el entrevistador y el role playing emocional; 2) aunque el número de cigarrillos mencionado en la respuesta no concuerda con la cantidad que el sujeto fuma efectivamente, hace falta explicar la considerable diferencia que observamos entre las respuestas proporcionadas por el grupo testigo y las del grupo experimental. No se comprende por qué el grupo testigo diría la verdad mientras que el grupo experimental engañaría a un entrevistador que, en los dos casos, estaba completamente disociado de la primera fase de la investigación. El escéptico más obstinado se encontraría enfrentado con el hecho incontestable de que los sujetos del grupo experimental pretenden fumar mucho menos, y en nuestra opinión el fenómeno vale por sí solo la pena de ser examinado.

Veamos ahora cómo Janis y Mann han intentado interpretar y analizar todavía más los resultados de esta investigación.

Interesa antes que nada señalar que, contrariamente a la segunda serie de experimentos que vamos a presentar en este artículo, el principal punto de partida no se sitúa en este caso en una teoría general del cambio de actitud, en la cual se habría pretendido verificar una u otra deducción. El punto de partida ha sido más bien elegido de manera arbitraria en el vasto repertorio de problemas concretos que preocupan a la sociedad y para cuya solución la sociedad espera, con toda razón, la colaboración de investigadores en psicología social.

Nuestros autores, interesándose por el problema del cambio de actitud, se preguntaron por qué las campañas de información sobre el peligro de cualquier tipo de servilismo no conducen apenas a una modificación duradera de las actitudes y del comportamiento. Esos autores, sin embargo, quedaron impresionados por los informes publicados sobre casos individuales de conversión repentina de grandes fumadores que de la noche a la mañana han logrado abandonar el cigarrillo. El análisis de dichos informes parecía indicar la impor-

tancia del contacto personal y directo con víctimas del cáncer, y muy especialmente con víctimas con las que fue posible una cierta identificación o experiencia de similitud. Esta experiencia directa de las consecuencias desastrosas del cigarrillo tendría un efecto muy diferente del que produjo la información estadística sobre la desgracia que afecta a unos individuos anónimos. Uno se encuentra enfrentado con una catástrofe que habría podido abatirse igualmente sobre uno mismo. El peligro, de abstracto y lejano, se convierte en una amenaza concreta que no solamente no se puede ignorar, sino que, principalmente, suscita una viva emoción. Y sería ese choque emocional el que pondría en marcha entonces el proceso del cambio de actitud que debe conducir a una protección eficaz contra el peligro amenazador.

El razonamiento, por poco complicado que sea, ha inspirado a nuestros investigadores un experimento en el que los sujetos serían llevados a representar el papel, extremadamente dramatizado, de una víctima con la cual se avendría con sobrada facilidad la identificación, vista la semejanza esencial, siendo los dos, el sujeto y la víctima, grandes fumadores.

Ya hemos presentado los principales resultados de este experimento. Sin embargo, una interpretación fundada en el sentimiento de temor provocado tras el role playing emocional implica al menos un análisis de control por la comparación de los datos con los resultados obtenidos entre las estudiantes que no desempeñaron el papel dramatizado, pero en las cuales la experiencia cognoscitiva fue desde todos los puntos de vista semejante a la de la condición experimental. Con este fin, un tercer grupo (C) de estudiantes fue invitado a juzgar individualmente la calidad de la *performance* y la intensidad de la emoción vivida por un sujeto del grupo experimental, cuya escena de role playing emocional, particularmente lograda, fue registrada. El grupo de jueces (C) fue por lo tanto expuesto a la totalidad de las informaciones emanante del role playing emocional, aunque sin haber sufrido, sin embargo, la experiencia emocional directa de la actriz.

Los resultados en materia de cambio en las respuestas actitudinales —recogidas con cuidado del grupo de jueces— son particularmente sorprendentes.

Por lo que concierne a la convicción de los sujetos de que el cigarrillo es cancerígeno y el sentimiento experimentado hacia el peligro que representa el cigarrillo, las reacciones actitudinales medias de antes y después de la sesión experimental son idénticas. En cuanto a la dimensión conativa de la actitud contemplada, es decir la inten-

ción expresada de reducir o de abandonar el consumo de cigarrillos, nuestros investigadores comprueban un ligero cambio, no significativo, en este sentido.

Señalemos de paso que la utilidad de los datos de comparación proporcionados por el grupo (*C*) no reside solamente en el hecho de que el aspecto informativo de la sesión dramática no tiene ningún valor explicativo, sino que los datos recogidos cerca del grupo experimental (*B*) no deben de ser atribuidos a la complacencia de los sujetos hacia el experimentador («Demand characteristics», ver M. T. Orne [1962]). Si los sujetos querían dar prueba de un cambio en sus respuestas para complacer a los experimentadores, no se ve por qué habría de ser éste el caso de los sujetos del grupo *B*, mientras que los del grupo *C* no manifestarían ningún cambio.

La comparación de los resultados obtenidos cerca del grupo «jueces pasivos» (*C*) con los muy significativos de la condición «role playing emocional», atestigua la eficacia completamente particular de esta técnica para provocar el cambio de actitud.

Tenemos que señalar aquí la importancia que reviste la noción de actitud: la emoción experimentada puede ser considerada no solamente como causante de un cambio en la reacción emocional provocada por el cigarrillo, sino que dicha emoción pone en marcha realmente el cambio de actitud frente al mismo objeto. El fenómeno es en efecto más complejo que un simple condicionamiento de evitación en que se utilizan estímulos repulsivos primarios para condicionar toda una serie de estímulos neutros en estímulos repulsivos secundarios.

Esta complejidad se manifiesta en el hecho de que las opiniones, o componentes cognoscitivos-valorativos de la actitud, también han cambiado, y ello únicamente por lo que corresponde al grupo experimental «role playing emocional». Aun cuando el grupo de jueces, expuestos pasivamente al registro sonoro del role playing, haya asimilado la misma información que los sujetos de la condición experimental, comprobamos diferencias muy netas en lo que, terminada la sesión, los dos grupos de estudiantes piensan sobre el problema de la relación cigarrillo-cáncer. Por ejemplo, los jueces pasivos estaban más convencidos, y de manera significativa, de que: 1) la relación causal entre el cigarrillo y el cáncer no está demostrada científicamente; 2) la predisposición hereditaria es el factor más importante; 3) la mortalidad por el cáncer de pulmón es exagerada; 4) el cigarrillo no es más que un riesgo entre muchos otros que ofrece la condición humana...

Esto demuestra que no es solamente el grado de emoción susci-

tado por los estímulos repulsivos el que ha cambiado, sino todo un sistema de cogniciones y de emociones interdependientes. Es precisamente ahí donde reside el interés científico de la noción de actitud social.

En cuanto a la relación entre el cambio de actitud y el cambio de comportamiento situacional frente al cigarrillo, ya hemos mencionado los fascinantes resultados obtenidos por el grupo experimental (*B*) y por el grupo testigo (*A*) que jamás había sido expuesto, ni activa ni pasivamente, al role playing emocional. Como no hay motivo para suponer que las situaciones comportamentales concretas han cambiado únicamente para las estudiantes del grupo experimental (cigarrillos al alcance de la mano, etc.), se puede admitir la plausibilidad de la hipótesis según la cual el cambio en el comportamiento es una consecuencia de la disposición valorativa presituacional, modificada por la emoción suscitada durante el experimento.

La relación entre actitud y comportamiento es más compleja de lo que el lector de las publicaciones de Janis y Mann podría suponer. Prueba de ello es el cambio duradero observado en el comportamiento situacional de los «jueces pasivos».

El cambio en el consumo efectivo de cigarrillos fue menos impresionante que el del grupo experimental, pero persistió sin embargo hasta el final del experimento, dieciocho meses después. El lector recordará que se había comprobado un cambio en las respuestas actitudinales relativas al aspecto conativo de la actitud (la intención de disminuir el consumo de cigarrillos). Este cambio no afecta a los límites de la significación estadística. Puede ser, evidentemente, que el instrumento utilizado para la medición ordinal de la actitud contemplada no fuera suficientemente sensible para registrar cambios en la actitud, cuya importancia bastaría para causar un cambio en el comportamiento. Este aspecto del problema es, sin embargo, demasiado complicado para que pudiéramos analizarlo aquí todavía más.

Es posible igualmente que los jueces pasivos del role playing emocional hubieran a su vez experimentado una cierta emoción, si bien menos intensa que la del grupo experimental. La admisibilidad de esta hipótesis está corroborada por el hecho de que puede comprobarse, en el conjunto de las estudiantes situadas en condiciones activas y pasivas, una correlación significativa entre el grado de temor al cigarrillo que experimentan y el cambio individual en el comportamiento situacional. Esta correlación, obtenida independientemente del tratamiento experimental, se añade asimismo a la importancia que se concede al papel de la emoción suscitada.

A guisa de conclusión, nos detendremos aunque brevemente en el título del párrafo: «*Hacia* una interpretación científica del cambio de actitud.» El lector, exactamente igual que nosotros, no puede sino permanecer profundamente frustrado en su necesidad de comprensión intelectual del fenómeno. Está claro que el experimento relatado no constituye más que un primer paso; la demostración experimental es rudimentaria y la armadura conceptual poco desarrollada. Puede imaginarse fácilmente la posibilidad de realizar comparaciones experimentales más matizadas con el fin de delimitar más todavía el fenómeno contemplado (para una tentativa en este sentido ver, entre otros, a Mann [1967]). El lector especializado en psicofisiología se preguntará sin duda por qué no se ha recurrido a las medidas psicológicas de la emoción, variable esencial de esta investigación.

La respuesta a esas preguntas y a muchas otras más rebasa los límites impuestos a este artículo. Consideramos haber alcanzado provisionalmente nuestro objetivo si el lector está dispuesto a emitir una reacción actitudinal positiva y justificada ante el enunciado siguiente: «Sería de desear que el Ministerio de Sanidad otorgara una parte más sustancial de su presupuesto a los psicólogos investigadores.» Es difícil, en efecto, negar que Janis y Mann han conseguido obtener resultados a los que no ha podido llegar una campaña que costó millones de dólares.

1.3.2. El role playing cognoscitivo contractitudinal y el cambio de actitud frente a la reforma universitaria

En la primera parte de este capítulo hemos comprobado que unos universitarios flamencos muy favorables a la reforma universitaria cambiaban o atenuaban considerablemente su actitud extrema después de haber mantenido un alegato a favor del antiguo sistema de examen en la pantalla de TV.

Contrariamente al experimento realizado sobre la actitud frente al cigarrillo, el role playing no es ya en este caso emocional, sino, antes bien, cognoscitivo y contractitudinal. Cognoscitivo porque, no proponiéndose el investigador suscitar la emoción de sus sujetos, la tarea consiste esencialmente en producir una argumentación, trabajo cognoscitivo por excelencia. Se trata por otra parte de un role playing contractitudinal, porque la disposición presituacional de los sujetos es tal que jamás harían un alegato en favor del antiguo sistema si no se vieran obligados a ello por factores situacionales. En

efecto, los sujetos se comprometen en el role playing contractitudinal —cuyas características valorativas son por consiguiente contrarias a su comportamiento actitudinal típico— bajo la presión de uno o varios factores de la situación experimental.

El gigante de la psicología social, Leon Festinger, es quien ha estimulado amplios programas de investigación sobre la problemática del cambio de la actitud en función de lo que él ha llamado la «forced compliance» (complacencia forzada).

Además, otro contraste con el estudio presentado sobre la actitud frente al cigarrillo consiste en el hecho de que esta investigación no está ya inspirada en primer lugar por las necesidades concretas de la sociedad, sino que es convenida fundamentalmente, es decir, que su objetivo esencial reside en la verificación experimental de una teoría científica. Se trata en la circunstancia de la teoría de la disonancia cognoscitiva, formulada por Leon Festinger (1957) y que se presenta como una teoría general de la organización y de la dinámica del sistema cognoscitivo.

En el marco de este artículo, vamos a limitarnos a la exposición de la teoría de la disonancia cognoscitiva por cuanto que podrá servir para la interpretación y el análisis ulterior de los datos que hemos presentado sobre el cambio de actitud frente a la reforma universitaria. Nos permitimos sin embargo insistir en el hecho de que, como investigadores, no estamos interesados en la actitud frente a la reforma universitaria en sí. La elección precisa del objeto de la actitud (la reforma universitaria) es arbitraria en el sentido de que el objetivo de las investigaciones efectuadas no es tanto comprender los determinantes concretos de esta actitud particular, cuanto levantar una punta del velo que cubre el mecanismo del proceso psicológico del cambio de actitud en general.

En esta perspectiva, ocurre señalar que los principales criterios que han presidido la elección concreta de la actitud frente a la reforma universitaria, y cuya importancia comprenderá fácilmente el lector, fueron los siguientes: 1) los sujetos experimentales conceden un gran valor al objeto de la actitud; 2) dichos sujetos están situados casi todos en la misma zona extrema del continuum de la actitud; 3) el objeto se presta a una argumentación contractitudinal elaborada.

Vamos a demostrar el carácter arbitrario de la elección del objeto de la actitud tomando como punto de partida de nuestro análisis una investigación de A. Cohen (1962) dirigida a una actitud que es totalmente extraña a la reforma del sistema de examen. Esta investigación, inspirada directamente en el experimento clásico de Festinger y Carlsmith (1959), se presta admirablemente a una interpretación

sumaria de la hipótesis, deducida de la teoría de la disonancia cognoscitiva, que servirá de principal hipótesis de trabajo para el análisis más detallado que vamos a emprender. Además, la estructura formal del experimento de Cohen es representativa de una importante serie de investigaciones efectuadas en este campo.

1.3.2.1. *La teoría de la disonancia cognoscitiva y el experimento de Cohen.* Los sujetos de este experimento fueron estudiantes de la Universidad de Yale (EE. UU.) de los que se sabía que estaban irritados por lo que ellos llamaban la «represión brutal» de la policía local con ocasión de una reciente escaramuza en su campus. Los sujetos fueron contactados individualmente por un investigador que les invitó a escribir una breve composición que no desarrollara más que argumentos a favor de la acción policial. El investigador precisó que no dudaba de que el sujeto era opuesto a la acción policial, pero pretendía que un estudio científico del problema social planteado por esta intervención se beneficiaría de un inventario de los argumentos que los estudiantes estarían en condiciones de formular a favor y en contra de la acción. Bajo el pretexto de que era preferible que un mismo individuo produjese en casos semejantes argumentos a favor o argumentos en contra, y que el investigador estaba ya ampliamente provisto de argumentos en contra, todos los sujetos de las condiciones experimentales fueron llevados a representar el papel de un abogado defensor de la acción policial, redactando una composición unilateral todo lo convincente, creadora y profunda posible.

Los sujetos que se comprometieron en el role playing cognoscitivo contractitudinal fueron repartidos, al azar, en cuatro condiciones experimentales que no se diferenciaban más que por la cantidad de dinero prometida por el experimentador, a título de recompensa por su colaboración: 10, 5, 1 o 0,50 dólares.

Tras haber terminado la redacción de la breve composición justificando la acción policial, los sujetos fueron invitados a llenar un cuestionario cuya pregunta crucial debía proporcionar la respuesta actitudinal de los sujetos con relación a la acción policial. En una escala de treinta y un puntos equidistantes, y provista cada cinco puntos de las indicaciones «completamente justificada — muy justificada — más o menos justificada — poco justificada — muy poco justificada — o no justificada de ningún modo», el sujeto podía expresar su actitud personal a propósito de la acción policial.

Un simple análisis estadístico de las respuestas actitudinales dadas por los sujetos demostró claramente que éstos dependían de la recompensa prometida, o, en otros términos, que la importancia de la re-

compensa (variable experimental manipulada por el experimentador o variable llamada independiente) producía un efecto sobre la actitud (variable dependiente o cuya determinación por la variable independiente es examinada). Esto viene de nuevo a decir que la actitud frente a la acción policial *cambió* en función del valor de la recompensa. ¿Qué forma toma esta relación entre el cambio de actitud y el valor de la recompensa? El lector atento habrá quizá formulado ya su propia hipótesis y su predicción —muy plausible—, a saber: cuanto más se es recompensado por mantener un alegato contractitudinal, más se esforzará uno por encontrar argumentos probatorios, más se sufrirá la influencia de esta argumentación y más se inclinará la propia actitud en el sentido del alegato.

Señalemos de pasada que esta hipótesis es doble porque supone por una parte que la recompensa estimulará la elaboración cognoscitiva (hipótesis del *estimulante*) y reforzará o facilitará la aceptación de los argumentos producidos por otra parte (hipótesis del *refuerzo*). La predicción es la de una relación *directa* entre importancia de la recompensa y cambio de la actitud (mayor es la recompensa y mayor será el cambio de actitud en el sentido de la argumentación recompensada).

Esta predicción y esta hipótesis, por admisibles que sean, no están sin embargo confirmadas en nada por los resultados comprobados por Cohen. En efecto, éste observó, lo mismo que lo habían hecho ya Festinger y Carlsmith (1959), una relación *inversa* entre importancia de la recompensa y cambio de la actitud: cuanto mayor era la recompensa, menos cambiaba la actitud. Observemos que el estudio en el cual se opera el cambio se deduce de nuevo de una comparación con un grupo testigo en el que se había recogido simplemente la respuesta actitudinal sin que los sujetos hubieran sido previamente sometidos al role playing cognoscitivo contractitudinal.

Los resultados se manifestaron particularmente reveladores: la actitud media del grupo cuya recompensa se elevaba a 10 dólares no difería de la del grupo testigo. Las medias de los sujetos recompensados con 1 y 0,50 dólares eran más favorables, de manera significativa, a la acción policial que las de las dos condiciones consabidas. La relación inversa era manifiesta hasta el punto de que la diferencia entre la actitud media del grupo de 0,50 dólares y la del grupo de 1 dólar era significativa, siendo la media de la condición de 5 dólares intermedia de la de 1 y 10.

¿Cómo interpretar estos resultados? ¿Por qué el cambio de actitud está en relación inversa con el montante de la recompensa?

Como hemos dicho más arriba, Cohen realizó su experimento con

el fin de verificar una hipótesis deducida de la teoría de la disonancia cognoscitiva de Festinger. ¿Cuál es ahora esta armadura teórica que Festinger nos presenta para la interpretación del experimento de Cohen?

Hemos dicho anteriormente que esta teoría recae sobre la organización y la dinámica del sistema cognoscitivo. El sistema cognoscitivo humano, en vacío cuando se nace, se desarrolla progresivamente a medida que nuevos elementos cognoscitivos se añaden al saber que el individuo ha adquirido ya. Sin embargo, no se trata de una simple acumulación de elementos, sino de una integración cognoscitiva, donde un nuevo elemento entra en relación dinámica con uno o varios elementos particulares. Dicho elemento será así integrado en un grupo de elementos bien definidos del sistema cognoscitivo preexistente, mientras que deja intactos todos los demás elementos de ese mismo universo cognoscitivo individual.

La teoría de Festinger está centrada en un aspecto de esta integración cognoscitiva. En efecto, esta relación dinámica entre elementos cognoscitivos, si hay relación, está concebida de forma que puede ser de dos tipos: disonante o consonante. La relación entre dos elementos cognoscitivos es llamada disonante si, considerando únicamente los dos elementos en cuestión, el uno implica psicológicamente la negación del otro. Tal es por ejemplo la relación entre dos elementos cognoscitivos existente en los sujetos de Cohen: *A*, «Sé que soy muy opuesto a la acción policial», y *B*, «Sé que acabo de escribir un ferviente alegato a favor de esa misma acción policial.» La relación es disonante porque la negación del elemento *B* está implicada por el elemento *A*.

La relación entre dos elementos es consonante cuando los dos son iguales o se armonizan psicológicamente. Es, por ejemplo, el caso de la relación entre el elemento cognoscitivo *B* y un elemento *C*, «Sé que he prestado un servicio al investigador que me ha pedido que escriba el alegato», o entre ese mismo elemento *B* y un elemento *D*, «Sé que he recibido 5 dólares por escribir el alegato.»

Si consideramos ahora la totalidad de los elementos cognoscitivos en relación, disonante o consonante, con los elementos *A* y *B*, hay motivo para hablar de la disonancia *total* de la parte del sistema cognoscitivo contemplado. Esta disonancia total o suma de la disonancia será función de la proporción relativa de elementos consonantes y disonantes. Estará igualmente influida por la importancia relativa de sus elementos constitutivos. Así, puede decirse que la importancia relativa o el peso de la consonancia del elemento cognoscitivo *D* es mayor que la del elemento consonante *E*, «Sé que he

recibido 1 dólar por escribir el alegato»: la recompensa de 5 dólares es más importante que la de 1 dólar.

El lector está ya preparado para asimilar la definición conceptual y teórica de la variable independiente del experimento de Cohen. Al no variar más que el valor de la recompensa, Cohen ha querido manipular la suma de la disonancia total. En efecto, nada nos permite suponer que haya, entre las cuatro condiciones experimentales, otras diferencias sistemáticas en los sistemas cognoscitivos de los sujetos que precisamente esta suma de la disonancia total. Siendo ésta función de la importancia diferencial o del peso de la consonancia de la recompensa ofrecida, se le supone teniendo una relación inversa a la importancia de la recompensa. En otras palabras: cuanto más elevada sea la recompensa en metálico más peso habrá en el lado consonante de la balanza cognoscitiva, y menor será la disonancia total.

¿Cuáles son ahora las consecuencias psicológicas de las diferencias en la disonancia total?

El postulado básico de la teoría de Festinger plantea que el estado de disonancia cognoscitiva es un estado de tensión psicológica que desencadena en el psiquismo reacciones de adaptación que desembocan en la reducción o en la eliminación de la disonancia creada. Esta tendencia a recobrar el equilibrio cognoscitivo se desarrollará en proporción directa a la disonancia total. Se trata, pues, en este caso, de una motivación cognoscitiva que es fuente dinámica de reacciones psicológicas, de la misma manera que el estado de hambre o de privación social incita a la satisfacción de necesidades fisiológicas o sociales. Así el psiquismo se protegerá contra la formación o la intensificación de un estado de disonancia evitando la confrontación con elementos cognoscitivos disonantes.

Las reacciones de adaptación, conducentes a la reducción o a la eliminación de la disonancia, pueden presentarse en diversas formas. Deberán siempre desembocar en un cambio en el sistema cognoscitivo. Ocurre, sin embargo, que ciertos elementos cognoscitivos oponen una resistencia particular al cambio. Sería difícil modificar el elemento cognoscitivo *B* en nuestro ejemplo tomado del experimento de Cohen: el sujeto no puede eliminar el hecho de haber escrito el alegato. Podrá quizá disminuir su importancia juzgándolo poco convincente, pero no es menos cierto que ha dejado en el papel una justificación de la acción policial. El crecimiento de la importancia concedida a la recompensa, o al servicio así prestado al investigador, constituyen otras reacciones de adaptación. El sujeto puede igualmente añadir nuevos elementos cognoscitivos, por ejemplo al com-

ponente cognoscitivo de su actitud frente a la intervención policial, o cambiar esta actitud en el sentido de su alegato, de suerte que la disonancia total se reduce. Si el sujeto atenúa su actitud frente a la acción policial, la relación entre el elemento cognoscitivo *A*, concerniente a su propia actitud, y el elemento cognoscitivo *B*, concerniente al comportamiento «escribir un ferviente alegato a favor de esta acción policial», se hará menos disonante.

Es precisamente este último fenómeno el que, según Festinger y Cohen, se produce en el experimento descrito. En efecto, el cambio en las respuestas actitudinales, que aumenta en función de la disonancia total, es considerado como la manifestación directa de reacciones de adaptación conducente a una reducción de la disonancia total.

Es así como Festinger y, tras él, Cohen explican la relación inversa entre el montante de la recompensa otorgada para un role playing cognoscitivo contractitudinal y la importancia del cambio de actitud en el sentido de ese mismo alegato.

La conclusión apasionante, tanto desde el punto de vista teórico como del práctico, que Festinger extrae del experimento, así como de buen número de otras investigaciones similares, puede resumirse como sigue: si se consigue comprometer a un individuo en un comportamiento contractitudinal, se obtendrá el máximo de cambio de actitud si la recompensa necesaria para provocar el comportamiento es mantenida al mínimo. Festinger (1957, p. 95) precisa como sigue: *just enogh reward to elicit the overt compliance*: una recompensa suficientemente justa para que el comportamiento contractual sea emitido. Es precisamente ahí donde reside la significación del término *forced compliance* (complacencia u obediencia forzada): el sujeto se compromete, ante el experimentador, en un comportamiento contractitudinal (*overt compliance*) bajo la presión de fuerzas manipuladas por éste. La disonancia total y, por consiguiente, el cambio de actitud serán máximos si las fuerzas aplicadas son *just barely sufficient to induce the person to say not-X*: suficientemente justas para que el sujeto se comprometa en el comportamiento contractitudinal (Festinger y Carlsmith, 1959, p. 204).

Se trata en este caso de la verificación de una hipótesis deducida de la teoría de la disonancia, en el sentido de que, siendo el campo de aplicación de la teoría mucho más vasto que las situaciones de complacencia forzada (ver, entre otros, capítulo 3), no es sino aplicando los conceptos básicos de la teoría al paradigma de la complacencia forzada como se llega a la hipótesis de la relación inversa entre la magnitud de la fuerza aplicada y la importancia del cambio de ac-

titud. La fuerza manipulada es, para las investigaciones que presentamos en el capítulo 1, la recompensa en metálico.

Con el fin de que el lector pueda seguir mejor el desarrollo ulterior de nuestro análisis, creemos útil insistir en el hecho de que Festinger y sus discípulos: 1) consideran la recompensa como un elemento cognoscitivo cuya relación con el elemento cognoscitivo concerniente al comportamiento contractitudinal es consonante; 2) explican la relación inversa entre recompensa y cambio de actitud en función de las diferencias en la disonancia total, y 3) suponen que la disonancia total es mayor en las condiciones de recompensa mínima porque, en este caso preciso, el elemento cognoscitivo concerniente a la recompensa es menos importante o comporta menos peso consonante. En efecto, la ausencia de cambio de actitud en la condición experimental de 10 dólares es atribuida al hecho de que el elemento cognoscitivo «Sé que he recibido diez dólares por escribir la composición» es suficientemente consonante para que el equilibrio cognoscitivo no necesite ya una adaptación.

1.3.2.2. *Esbozo de un análisis experimental de la interpretación festingeriana.* El experimento de Cohen que acabamos de presentar, y otras varias investigaciones análogas, han suscitado una controversia tan vehemente que se podría consagrar a ella todo un libro. Como hemos dicho al comienzo del capítulo, no tenemos de ningún modo la intención de hacer una revisión crítica de las investigaciones efectuadas en el campo del cambio de actitud. Nos parece sin embargo interesante, en el marco de los objetivos que nos hemos fijado, que el lector pueda familiarizarse con un ejemplo concreto de desarrollo progresivo y de un análisis experimental. La investigación científica, y ésta es sin duda una de sus características fundamentales, consiste en poner perpetuamente en duda su propio progreso y revela la verdad de una manera esencialmente fragmentaria y provisional. La fuerza de esta empresa científica reside sin embargo en su estrategia que permite una confrontación franca y objetiva entre los fundamentos empíricos y los enunciados teóricos.

Conviene darse cuenta de que el camino es largo y abunda en frustraciones. Una investigación plantea frecuentemente más problemas nuevos de los que resuelve. El lector encontrará en las páginas que siguen la descripción, muy sumaria, de un ejemplo entre otros muchos de tal progresión. Esperamos que tendrá el valor de iniciarse así en el laborioso desarrollo de una problemática psicosocial aparentemente sencilla, pero sembrada de asechanzas.

1.3.2.2 (1). *La controversia en torno al experimento de Cohen.* Nos limitaremos a resumir las tres principales críticas experimentales dirigidas al estudio de Cohen y que han determinado el punto de partida de nuestras investigaciones, efectuadas en colaboración con Annie Beckers, sobre la actitud hacia la reforma del sistema de exámenes universitarios en Lovaina. Indicaremos igualmente cómo hemos tenido en cuenta, a lo largo de nuestras propias investigaciones, las críticas emitidas por los diferentes especialistas.

La primera respuesta crítica al experimento de Cohen es la de Milton Rosenberg (1965), que pretende que la ausencia de un cambio de actitud en condiciones de fuerte recompensa pecuniaria sería debida a la presencia de dos factores perturbadores que suprimen el efecto normal de la recompensa. Este efecto normal, conducente a una relación directa entre las dos variables recompensa y cambio de actitud, se produciría según las hipótesis del estimulante y del refuerzo antes citadas.

Un primer factor perturbador es definido por Rosenberg como la preocupación activa, que manifiesta todo sujeto de experimentos psicológicos, de causar buena impresión al investigador. La preocupación por una valoración positiva se convierte en un factor perturbador particularmente operante si varía al mismo tiempo que la variable experimental, en el caso que nos ocupa, la recompensa pecuniaria. Rosenberg afirma que el temor por una valoración negativa será tanto más fuerte cuanto mayor sea la recompensa prometida: el sujeto de la condición a 10 dólares presumirá, más que el de la condición a 1 dólar, que el experimentador desea probar su resistencia al incentivo de la ganancia y, desde luego, manifestará un cambio de actitud menos pronunciado que los sujetos de las demás condiciones experimentales.

Aunque de naturaleza muy diferente, el segundo factor perturbador tendría el mismo efecto de supresión del cambio de actitud en las condiciones en que la recompensa es elevada. La sola promesa de una retribución de 10 o 15 dólares (que, en Cohen, no era concedida efectivamente sino al final del experimento) incitaría al sujeto a desconfiar de las intenciones del experimentador. En efecto, el sujeto se cree engañado por una promesa que, según él, no será mantenida, de donde se sigue que la relación sujeto-experimentador es menos positiva en condiciones de fuerte recompensa. La negativa a manifestar un cambio de actitud no sería entonces sino un indicio de la mala voluntad del sujeto que trata de invalidar las previsiones científicas atribuidas al investigador.

A la luz de tales consideraciones, Rosenberg reanuda el experi-

mento de Cohen modificando el procedimiento experimental en dos puntos esencialmente, con la esperanza de neutralizar los dos factores perturbadores destacados. Para hacer eso, en primer lugar separará el registro de las respuestas actitudinales de las demás fases del experimento, de tal manera que el sujeto crea que se trata de dos experimentos sin relación alguna entre sí, dirigidos, por otra parte, por dos experimentadores diferentes. Después, la recompensa pecuniaria no será ya solamente prometida sino efectivamente puesta en manos del sujeto, y ello antes de que comience la redacción del alegato contractitudinal.

Los resultados experimentales que obtiene Rosenberg se oponen a los de Cohen. Para las tres condiciones de recompensa pecuniaria realizadas por Rosenberg (0,50, 1 y 5 dólares), el cambio de actitud —en el sentido del alegato— está en relación directa con la importancia de la recompensa. Los datos son interpretados en el marco de su teoría del equilibrio afectivo-cognoscitivo donde se supone que la recompensa: 1) estimula al sujeto a producir argumentos probatorios (hipótesis del estimulante), y 2) favorece la aceptación de los mismos argumentos producidos bajo la contigüidad favorable de la suma ofrecida (hipótesis del refuerzo).

¿Qué queda del experimento de Cohen? ¿Ha demostrado Rosenberg realmente que los resultados obtenidos por Cohen son debidos a la no eliminación de factores perturbadores, y que no hay, por lo tanto, lugar para recurrir a la teoría de la disonancia cognoscitiva para interpretar la relación inversa entre recompensa y cambio de actitud?

Como hemos expuesto en otra parte (Nuttin, 1964 y 1965), la demostración de Rosenberg no nos convence. En efecto, al adoptar el sistema de Cohen, Rosenberg ha cambiado ciertamente los dos puntos supuestamente cruciales del procedimiento, pero al mismo tiempo ha modificado otras varias características del experimento, cuya influencia sobre el fenómeno estudiado se suponía nula. Es evidente que una respuesta experimental no debe consistir en una copia literal del experimento original, siendo lo esencial de realizar, bajo una u otra forma, la misma estructura conceptual. Estamos sin embargo de acuerdo en que, en caso semejante, en que la situación experimental es extremadamente compleja y en que el investigador resalta dos factores perturbadores muy precisos, la única solución adecuada para resolver la controversia es retomar el experimento original (con toda la libertad querida de adaptación, por ejemplo a un nuevo objeto de actitud) manipulando experimentalmente los factores perturbadores en cuestión. Si en el curso de un mismo experimento, que

comprende sujetos repartidos al azar en las diferentes condiciones, se obtiene una relación inversa entre recompensa y cambio de actitud en presencia de los factores perturbadores, y una relación directa para las condiciones en que esos mismos factores son eliminados, entonces, y solamente entonces, queda hecha la demostración experimental.

Nosotros mismos realizamos el esquema experimental en 1964, y el cambio de actitud no pareció sufrir ninguna influencia sistemática por el hecho de que el experimento estuviera dividido o no en dos partes perfectamente distintas, o también según que la recompensa fuera solamente prometida o efectivamente otorgada (para una exposición detallada, ver Nuttin, 1972).

Tenemos que subrayar, sin embargo, dos puntos. Lo que precede no puede incitarnos a despreciar la importancia del control sobre las relaciones sujeto-experimentador. Estamos convencidos del interés de las consideraciones generales formuladas por Rosenberg, pero atribuirles los resultados de Cohen es otra cuestión. Por lo tanto, hemos tenido en cuenta esas consideraciones en nuestras investigaciones ulteriores tratando de eliminar aún más toda fuente de sospecha por parte del sujeto. En efecto, como dijimos al comienzo de este capítulo, los estudiantes que proporcionaron los datos de nuestras investigaciones sobre la actitud con respecto a la reforma universitaria no se creían ciertamente «sujetos de un experimento». Mantener un alegato ante la TV fue para ellos una situación excepcional, desde luego, pero sin embargo muy real y cuya veracidad no fue puesta en duda por nadie. El lector comprenderá que en una situación semejante, los factores perturbadores debido a la relación sujeto-experimentador están prácticamente excluidos.

El segundo punto que debemos subrayar es que los resultados obtenidos por Rosenberg y que hacen aparecer una relación directa entre recompensa y cambio de actitud gozan también del estatuto de «hechos establecidos con rigor científico». Lo mismo que ocurrió con los resultados de Cohen, otros investigadores han logrado obtener los resultados de Rosenberg. En efecto, el lector encontrará fácilmente en la literatura especializada de 1964 a 1967 múltiples experimentos que concluyen ya sea en una relación directa, ya sea en una relación inversa y aun en la ausencia de toda relación.

He aquí un ejemplo típico de un estudio que recae sobre un fenómeno cuyos determinantes precisos no son todavía suficientemente conocidos. Por consecuencia no es sorprendente que las investigaciones recientes en esta materia estén dominadas por la siguiente pregunta: ¿cuáles son las condiciones necesarias y suficientes para ob-

tener ya sea una relación directa, ya sea una relación inversa entre la recompensa y el cambio de actitud? Nuestro propio esfuerzo se concentrará sobre la segunda alternativa, la relación inversa, o mejor en el análisis sistemático del efecto previsto por la teoría de la disonancia.

Un progreso considerable fue señalado por otra revisión crítica del experimento de Cohen, realizada por Linder, Cooper y Jones (1967), quienes demuestran, en dos experimentos consecutivos, la importancia de la libertad advertida por el sujeto en el momento en que éste se compromete en el comportamiento contractitudinal. Su segundo experimento reviste un interés particular concerniente a las aserciones de Rosenberg. En efecto, nuestros autores rehacen el experimento de Rosenberg bajo dos formas: la primera autoriza al sujeto a elegir libremente comprometerse o no en el alegato contractitudinal; la segunda no deja ninguna libertad de elección. Los resultados de esta investigación son alentadores: si el sujeto no puede elegir —como ocurría en el experimento original de Rosenberg—, la relación entre la recompensa y el cambio de actitud es directa. Si, por el contrario, el experimentador explica al sujeto que la decisión de colaborar o no en el experimento le incumbe, los resultados alcanzan el modelo establecido por Festinger y Cohen. Esta investigación sugiere, pues, que el compromiso libre en el comportamiento contractitudinal sería una condición necesaria para que la disonancia entre los elementos cognoscitivos concernientes al comportamiento abierto y a la actitud sea suficiente. Si el sujeto no puede elegir, si emite un comportamiento contractitudinal bajo la presión del experimentador, la necesidad de justificación, por decirlo así, queda satisfecha, y la consonancia relativa de la recompensa no modifica en nada el equilibrio ya restablecido por el hecho de que el sujeto atribuye su comportamiento a la presión ejercida por parte del experimentador.

Orientados por esta investigación, nos hemos esforzado, en nuestros propios experimentos, por realizar esta libertad de compromiso del sujeto. El lector recordará el experimento descrito al comienzo del capítulo y en el que dos aspectos del procedimiento adoptado debían contribuir a la percepción de esta libertad: 1) los estudiantes terminaron el experimento para el cual se habían inscrito voluntariamente antes de encontrar «por azar» a la verdadera experimentadora, que, a su parecer, no tenía nada que ver con una investigación psicológica. Ningún estudiante debía pues sentirse obligado a prestar su concurso a la entrevistadora de la B.R.T.; 2) repetidas veces, la entrevistadora insistió en el hecho de que el sujeto debía sentirse

enteramente libre de comprometerse o no en el alegato contractitudinal, y no podía dar su acuerdo formal antes de que hubiera recibido todas las informaciones requeridas sobre la naturaleza de su colaboración.

Una tercera crítica experimental del experimento de Cohen que ha determinado de manera muy concreta el punto de partida de nuestras propias investigaciones fue el estudio de Helmreich y Collins (1968), que han logrado producir el efecto de disonancia más impresionante de la literatura. Los autores examinaron el efecto de la recompensa (0,50 y 2,50 dólares) en función del anonimato del sujeto que mantenía un alegato contractitudinal destinado a un auditorio determinado. A invitación del experimentador, el sujeto aceptaba colaborar en una investigación sobre la persuasión manteniendo un alegato a favor de un control severo del Estado sobre el número de nacimientos. El registro del alegato sería entonces presentado a un grupo de estudiantes para examinar en qué medida se dejarían influir por la argumentación desarrollada por su condiscípulo. En condiciones en que el anonimato del orador (el sujeto) estaba formalmente garantizado, el registro era realizado en banda magnética. En condiciones de identificación, por el contrario, el registro era efectuado en magnetoscopio y sería difundido por las estaciones de TV de circuito cerrado utilizadas normalmente en los anfiteatros universitarios. Ni que decir tiene que las emisiones sonoras y/o televisivas jamás tuvieron lugar, residiendo el único interés del experimento en el cambio de actitud de los sujetos (los oradores) provocado por las diferentes condiciones del alegato.

Los resultados del experimento se manifiestan extremadamente interesantes: las condiciones de anonimato hicieron aparecer una relación directa (aunque no significativa) entre la recompensa y el cambio de actitud del orador (después de su alegato contractitudinal); en condiciones de identificación, la relación era inversa: los sujetos de la condición de 0,50 dólares que antes del experimento eran todos extremadamente opuestos a la intrusión del Gobierno en el planning familiar, se declararon por término medio «más bien a favor» de esa misma intrusión, después del alegato. Los autores creen así haber apuntado hacia una condición importante para la creación de la disonancia cognoscitiva: es preciso que el sujeto se comprometa a emitir un comportamiento contractitudinal público en una situación en que su identidad y su persona son claramente reveladas. Se podría decir que el conflicto cognoscitivo debe afectar en el respecto a sí mismo al sujeto que se ha comprometido, en persona, ante los demás, en un acto contractitudinal y que sólo bajo esa condición de com-

promiso público una justificación externa mínima (débil recompensa) conduce a una reacción de adaptación (cambio de actitud).

El lector comprenderá que las investigaciones que acabamos de resumir nos alejan considerablemente de la definición estrictamente cognoscitiva que Festinger dio de una relación disonante. Sin embargo, sería temerario creer que las condiciones necesarias y suficientes para la creación de un «efecto de disonancia» han sido ya identificadas de manera precisa. Repetidas veces, el grupo de Collins y Helmreich ha intentado, aunque en vano, determinar la naturaleza exacta de los factores responsables. Y es aquí donde se inscribe el punto de partida del programa de investigaciones que emprendimos en Lovaina utilizando la actitud frente a la reforma universitaria.

Terminamos la tercera parte de nuestro capítulo comunicando algunos de los resultados de los tres primeros experimentos, extraídos de una serie de investigaciones publicadas íntegramente en la monografía citada más arriba.

1.3.2.2 (2). *Algunas investigaciones efectuadas en Lovaina sobre el role playing cognoscitivo contractitudinal y el cambio de actitud frente a la reforma universitaria.* Nuestra mayor preocupación, al establecer el programa de investigaciones, fue la de lograr la producción en laboratorio de un efecto cierto e indiscutible de role playing contractitudinal, con vistas a un análisis progresivo de sus determinantes. En efecto, en investigaciones anteriores (véase, entre otros, Nuttin, 1966) nos desalentamos —como tantos otros investigadores— por los fracasos repetidos en nuestros esfuerzos de reproducción de un efecto significativo, ya de relación inversa, ya de relación directa, entre recompensa y cambio de actitud después de un role playing cognoscitivo contractitudinal.

Las investigaciones de Linder, Cooper y Jones, y principalmente el impresionante resultado obtenido por Collins y Helmreich, nos incitaron a emprender una nueva tentativa en la cual intentamos tener en cuenta todos los factores que hasta el presente parecían favorecer un efecto de disonancia. Así es como fuimos llevados a montar un experimento que se puede clasificar —desde el punto de vista de su andadura— entre los más arduos y más exigentes jamás intentados en el campo en cuestión. El formato del capítulo no nos permite sin embargo comentar la complejidad de la manera de proceder ni sus implicaciones deontológicas y morales a las cuales se ha aportado el mayor cuidado.

Resumamos brevemente las características generales y constantes de los diferentes experimentos. Por otra parte, varias de esas carac-

terísticas han sido ya descritas, ya sea al comienzo del capítulo, ya en el párrafo precedente.

Los sujetos. Los sujetos que colaboraron en nuestros experimentos eran todos estudiantes flamencos, varones, del segundo curso de ciencias exactas de la Universidad de Lovaina. Fueron repartidos al azar en las diferentes condiciones experimentales (once por condición). Los experimentos fueron sucediéndose sin interrupción, siendo fijado por la suerte el orden de los sujetos de las diferentes condiciones de un mismo experimento. Fueron tomadas todas las precauciones para que los sujetos no pudiesen informarse previamente de la naturaleza exacta del experimento.

La actitud. En todos los experimentos, la variable dependiente principal fue la respuesta actitudinal con relación al antiguo sistema de exámenes universitarios. En una situación supuesta de determinación valorativa mínima, el sujeto era invitado a situarse en un continuo de 17 puntos equidistantes que iban del «completamente en contra» hasta el «completamente a favor». Aunque los datos experimentales fueran evidentemente cifrados, abstraemos aquí su presentación estadística por afán de simplicidad.

El role playing. La misión del sujeto consistía en hacer un alegato contractitudinal a favor del sistema antiguo. Disponía de 15 minutos para preparar sus argumentos y del tiempo requerido para desarrollarlos. Señalemos que la experimentadora no sugería ningún argumento. Creemos que la presentación de argumentos por el experimentador (procedimiento corrientemente seguido, entre otros, por Collins y Helmreich) perjudica una confirmación eventual de la hipótesis del estimulante.

Confrontación con el comportamiento contractitudinal. El sujeto, habiendo preparado y desarrollado su alegato, no tiene ninguna posibilidad de suprimir el elemento cognoscitivo del alegato contractitudinal: no bien terminado el registro, la experimentadora le invita a volver a escuchar el alegato en su presencia.

Libertad de decisión. Ya hemos comentado ampliamente el hecho de que fueron tomadas múltiples precauciones para que el sujeto se sintiera responsable de su propia decisión de compromiso en el comportamiento contractitudinal. Nos permitimos llamar la atención del lector sobre las exigencias excepcionales planteadas al experimenta-

dor por este aspecto del procedimiento. Por una parte, la presión ejercida por éste debe ser lo bastante fuerte para que no haya una defección sistemática de los sujetos en función de ciertas variables psicológicas incontroladas; por otra parte, dicha presión debe ser suficientemente suave para que el sujeto pueda atribuirse a sí mismo la decisión de compromiso. Además, la presión ejercida por el experimentador debe ser constante para las diferentes condiciones de recompensa pecuniaria: si esta presión fuera sistemáticamente más fuerte en condiciones de recompensa mínima, la disonancia total se arriesgaría a no ser ya manipulada. Señalemos de paso que disponemos de medios de control para este importante aspecto de la investigación: 1) las conversaciones experimentadora-sujeto, registradas, pueden ser analizadas por jueces ciegos por lo que se refiere a la presión ejercida por la experimentadora; 2) los propios sujetos son invitados, al final del experimento, a expresar la libertad de decisión advertida en el momento de comprometerse.

Otorgamiento de la recompensa. La información concerniente a la recompensa —como cualquier otra información—, al ser comunicada antes de que el sujeto dé su consentimiento, hace que la recompensa sea siempre puesta —contra recibo— en manos del sujeto en el momento en que la experimentadora le abandona a la preparación solitaria de su alegato.

Características del experimentador. Varias investigaciones recientes (por ejemplo Kelman, entre otros, 1969) han demostrado que la atracción emanante del experimentador puede influir en la disonancia producida por el role playing contractitudinal (cuanto mayor es la atracción, menor será la disonancia total creada por la complacencia). Al haber sido dirigidos todos los experimentos del programa por la misma experimentadora —Annie Beckers— y al haberse ésta esforzado por comportarse de la misma manera hacia todos los sujetos, podemos considerar esta variable como constante para las diferentes condiciones experimentales.

Actitud del auditorio. Otras investigaciones recientes (Nel, entre otros, 1969) han indicado que la disonancia creada por un alegato contractitudinal público estaría en función de la posición adoptada por el auditorio con relación al mismo objeto de actitud. Así, la disonancia sería débil si el público fuera ya ferviente partidario del punto de vista defendido o si su posición fuera tan extrema que ningún alegato pudiese influirla. Esto ocurriría por ejemplo si, en nuestros

experimentos, el público al cual debe dirigirse el alegato estuviera compuesto únicamente por un grupo de profesores o de padres muy conservadores y opuestos a la reforma. El lector recordará que el auditorio del experimento descrito al comienzo del capítulo no era homogéneo, sino el más vasto público que se puede normalmente esperar en Bélgica, a saber, los telespectadores de la única cadena nacional de la TV flamenca. En la mayor parte de las restantes condiciones, como precisaremos a continuación, el público está constituido por el conjunto, igualmente muy heterogéneo, de los auditores de la radiodifusión flamenca. Lo que importa principalmente es que, en todas las condiciones públicas de nuestras investigaciones, el auditorio era muy heterogéneo y constante a través de las diversas condiciones.

Eliminación de la sospecha. Numerosos son los experimentos en psicología social con respecto a los cuales las críticas señalan que ciertos aspectos del procedimiento adoptado son de naturaleza que hace nacer sospechas en el sujeto. Si el caso es así, las respuestas supuestamente actitudinales se arriesgan a quedar determinadas, en sus características valorativas, por factores situacionales, causando así perjuicio a la validez fundamental de los resultados. Ya hemos subrayado más arriba que los experimentos de alegato público de nuestro programa de investigaciones fueron efectuados «sin sujetos». En ningún momento crucial del experimento los estudiantes, que no estaban matriculados en la Facultad de Psicología, se creyeron sujetos de una investigación cualquiera. Aunque la estrategia científica fue estrictamente experimental, los fenómenos estudiados fueron tomados de lo vivo o, para emplear una terminología de la que gustan ciertos críticos de la psicología de laboratorio, de los fenómenos salidos de la vida real. Nosotros somos, sin embargo, muy conscientes de que todas las precauciones no garantizan una ausencia total de sospecha. Baste con decir aquí que ningún estudiante, aun cuando en entrevistas hábilmente llevadas, jamás tomó parte en eventuales sospechas a este propósito. Igualmente al final del período experimental, en el momento en que todos los sujetos fueron cuidadosamente informados de la verdadera naturaleza de las investigaciones, nadie se vanaglorió de su perspicacia en la materia.

He aquí, por consiguiente, las características generales y constantes de las investigaciones cuyos resultados esenciales vamos a presentar ahora con el fin de sensibilizar aún más al lector a un análisis progresivo del famoso efecto de disonancia demostrado en el experimento de Cohen.

Primer experimento: role playing público y anonimato. Como dijimos anteriormente, el objetivo de este primer experimento era reproducir un efecto cierto e indiscutible que se prestara a un análisis experimental ulterior. Las dos condiciones públicas (anónima e identificada) de débil recompensa de Collins y Helmreich nos servían de ejemplo para la obtención de semejante efecto. Hemos juzgado inútil y poco racional realizar una condición de fuerte recompensa si éramos incapaces de influir de manera decisiva la respuesta actitudinal manipulando la débil recompensa. En un deseo de intensificar los factores que favorecen un efecto de disonancia, hemos montado una réplica parcial del experimento de Collins y Helmreich, llevando al extremo la realización de los factores «público-identificado» y «libertad de compromiso». En efecto, la condición del alegato «público-identificado» (ante la TV), que describimos al comienzo del capítulo, representa a nuestro parecer poco más o menos el límite de la operacionalización máxima de esta variable. Contrariamente a esta condición, donde la identidad del sujeto está claramente presentada, una segunda condición pública pero anónima era en todos los puntos idéntica a la condición TV, con la excepción de que el alegato sería destinado a ser emitido por la radiodifusión y que el sujeto tendría la garantía formal de que su identidad no sería revelada.

Se podría objetar aquí que el anonimato del sujeto no ofrece una garantía total, no estando excluida la posibilidad de que su voz fuese reconocida por uno u otro oyente. A lo cual se puede contestar: 1) que tal era también el caso del experimento de Collins y Helmreich, que, a pesar de todo, obtuvieron un efecto considerable; y 2) que si el anonimato de la condición Radio no es total, la diferencia desde el punto de vista del anonimato entre las condiciones TV y Radio es enorme: en la condición TV, el entrevistador presenta el sujeto a los telespectadores y el rostro de éste ocupa constantemente la pantalla en primer plano; esta presentación del orador falta en la condición Radio y el sujeto podrá siempre negar haber colaborado en la emisión.

Como ya hemos mencionado, la recompensa otorgada en el primer experimento fue mantenida constante en 20 FB (2 FF), el billete de banco belga más pequeño —justamente suficiente para comprar un paquete de cigarrillos— que se supone corresponder al medio dólar utilizado para el experimento de Collins y Helmreich.

La tercera condición de este experimento servía de grupo testigo. La respuesta actitudinal de los sujetos fue recogida sin que fueran invitados previamente a mantener un alegato y, por supuesto, sin recompensa pecuniaria.

Resumamos el plan de este primer experimento: disponemos de tres series de respuestas actitudinales: una obtenida tras un alegato contractitudinal público identificado (TV), otra tras un alegato contractitudinal público anónimo (Radio) —siendo la recompensa débil para las dos series (20 FB)— y una tercera serie de respuestas actitudinales que no iban precedidas de ningún role playing.

El lector conoce ya los resultados de las condiciones 1 y 3: los once sujetos del grupo testigo se situaron todos, sin excepción, en la zona extrema negativa del continuo de la actitud: seis se declararon «muy fuertemente en contra», y cinco «fuertemente en contra» del antiguo sistema de examen.

En la condición TV, solamente dos sujetos se situaron en la zona cubierta por el grupo testigo, tres se declararon «en contra», cuatro «más bien en contra», uno señaló «neutral» en el centro de la escala y el último se situó «más bien a favor». Esta condición puede ser calificada por término medio de «más bien en contra». Señalemos de pasada que una media de este tipo se obtiene de la siguiente manera: se consideran los diferentes puntos en que el sujeto podía situarse como equidistante y se confiere a cada punto un valor numérico graduado (por ejemplo de 1 a 17 en una escala de 17 posibilidades de elección desde «completamente en contra» al «completamente a favor»). Se puede así establecer un reparto de cuotas para cada condición, y aplicarle las técnicas estadísticas apropiadas.

En la condición anónima (Radio) que, en Collins y Helmreich, era muy diferente de la condición de identificación, el efecto producido en la actitud no es menos claro que en la condición TV: dos sujetos se sitúan en la zona del grupo testigo, uno se declara «en contra», seis «más bien en contra», y dos «más bien a favor». La distribución de las respuestas, cuya media es también ligeramente más positiva que la de la primera condición, puede de nuevo ser calificada de «más bien en contra». La diferencia entre las dos es despreciable.

Conclusión de este primer experimento:

1) El role playing público (contractitudinal de débil recompensa) produce un efecto muy significativo en la actitud: después del role playing, solamente cuatro de los veintidós sujetos (condiciones Radio y TV reunidas) emiten una respuesta actitudinal comparable a la del grupo testigo.

2) Contrariamente a los resultados obtenidos por Collins y Helmreich, el role playing público anónimo arrastra un cambio de actitud tan profundo como el role playing público identificado. El efecto observado parece idéntico. Ya hemos hecho mención a las dudas expre-

sadas por Collins y Helmreich sobre la naturaleza exacta de los factores que intervienen en este caso. Al final de su artículo, dichos autores se refieren a varios estudios inéditos según los cuales la manipulación del anonimato no produciría ningún efecto. Nuestras propias investigaciones nos parecen un motivo más para no conceder a la identificación del orador una importancia decisiva.

En la parte final del capítulo volveremos sobre otras implicaciones de nuestra experimentación con la TV. Dado que el efecto obtenido en la condición Radio es por lo menos tan claro como el de la condición TV, técnicamente más difícil, hemos proseguido nuestro análisis utilizando exclusivamente las condiciones de alegato público anónimo (Radio).

Aunque no estábamos en situación de reproducir los resultados de Collins y Helmreich manipulando el anonimato, no estábamos desengañados por los datos que habíamos recogido, e invitamos al lector a compartir con nosotros el asombro suscitado por el sorprendente fenómeno al que acabamos de asistir. ¿No es pasmoso comprobar que el ochenta por ciento de los estudiantes, todos los cuales eran fervientes partidarios de la reforma del sistema de examen y que, por razones bien evidentes, concedían la mayor importancia al principio de reforma ya en aplicación en su Universidad, cambien su actitud después de un role playing de unos cuantos minutos? El hecho de que dichos estudiantes consintieran en comprometerse en el role playing será comentado más adelante. De momento, nos limitamos a poner en evidencia este fenómeno fascinante: el investigador puede predecir con un grado de certeza muy seguro que la respuesta actitudinal de un estudiante, después del role playing descrito, no será ya «muy fuertemente en contra» ni «fuertemente en contra». Es decir que esta respuesta actitudinal —con toda su significación profundamente humana— está sometida al control del investigador, y ello sin que el sujeto se dé cuenta.

Podemos pues afirmar que las características valorativas de la respuesta actitudinal —en el caso que nos ocupa, el grado de hostilidad frente al antiguo sistema de examen— están bajo el control del experimentador. ¿Cuál es el mecanismo de dicho control? ¿Cuáles son las condiciones necesarias y suficientes para que sea obtenido el efecto de cambio? ¿A qué ley psicológica responde el fenómeno? ¿Tenemos que referirnos al efecto de disonancia de Festinger y Cohen? Las condiciones requeridas por estos autores para la obtención del efecto están ciertamente realizadas: hay una relación disonante entre los elementos cognoscitivos: 1) soy muy opuesto al antiguo sistema de examen, y 2) acabo de mantener un alegato a favor

de ese mismo sistema. El peso de la consonancia de un tercer elemento cognoscitivo: «por hacer eso he recibido 20 FB», es tan poco importante que la disonancia total sigue siendo elevada y la adaptación al medio de un cambio de actitud permanece impuesta. El plan experimental de nuestra primera investigación no nos permite sin embargo concluir en las mismas bases que Festinger y Cohen, dado que no habíamos realizado la condición de recompensa elevada.

El lector se dará cuenta de que los resultados presentados hasta aquí podrían ser interpretados de diversas maneras. Así, según la hipótesis del estimulante sería posible que el hecho de ser invitado a hablar ante la TV o la Radio motive al sujeto de manera excepcional, de suerte que produzca y defienda argumentos que no había jamás examinado, y que el cambio de actitud sea así el resultado de un proceso de autopersuasión para cuya explicación la teoría de la disonancia no tiene ninguna utilidad científica. Independientemente de este factor, es igualmente posible que la débil recompensa pecuniaria tenga un ligero efecto de estimulante y/o de refuerzo, efecto que podría llegar a ser todavía más señalado en la medida en que el montante de la recompensa es más elevado. Nuestro primer experimento no da ninguna respuesta a esas preguntas importantes para la comprensión del fenómeno, así como a muchas otras más.

Nuestro segundo experimento se concentrará más aún en el papel desempeñado por la recompensa pecuniaria y deberá permitirnos precisar mejor los factores responsables del fenómeno observado.

Segundo experimento: role playing público anónimo y recompensa. Vamos a confrontar aquí los resultados obtenidos en seis condiciones diferentes, dos de ellas tomadas del primer experimento, a saber, la del grupo testigo y la de la condición «Radio-20 FB». Las nuevas condiciones experimentales serán todas del tipo «role playing público anónimo». Tres de ellas no difieren de la condición «Radio-20 FB» descrita más arriba más que desde el punto de vista de la recompensa ofrecida. En una primera condición, la recompensa pecuniaria será diez veces más elevada (Radio-200 FB). En una segunda, la recompensa será de cero francos, es decir que la experimentadora no hablará en ningún momento de una eventual retribución (Radio-0 FB). En una tercera condición, el sujeto sufrirá una privación relativa (Radio-P.R.) en el sentido de que la experimentadora, en el momento en que la información sobre la recompensa se da en las condiciones a 200 FB o a 20 FB, dirá con un sentimiento muy natural: «Debo informarle que por costumbre damos dinero a aquellos que colaboran en un programa de este género, pero desgraciadamente

los fondos disponibles se han agotado, de suerte que no puedo pagarle.» Y en el momento en que la recompensa debería normalmente ser entregada al sujeto, la experimentadora repite: «Lamento de nuevo que no haya dinero para pagarle.» Esta privación de recompensa es relativa porque, para el sujeto, otras personas con las cuales puede compararse son retribuidas de manera normal. Señalemos que el montante de la recompensa de la que el sujeto es privado no está especificado. Se trata, pues, de una privación relativa indeterminada.

El lector comprenderá que al realizar las diferentes condiciones de recompensa, queremos manipular sistemáticamente el peso de la consonancia del elemento cognoscitivo crucial de la interpretación festingeriana. En la condición de 200 FB, la importancia de la consonancia así creada debe ser mucho mayor que en la de 20 FB. Éste es el plan clásico de los experimentos que recae sobre el sujeto: las diferentes actitudes suscitadas por una recompensa débil son comparadas a la de un grupo testigo sin role playing. Ciertos experimentos presentan condiciones de recompensas intermedias. Basándonos en nuestras investigaciones anteriores (véase Nuttin, 1969), hemos preferido introducir condiciones no intermedias que, a nuestro parecer, se prestan fácilmente a un análisis más profundo de la importancia concedida a la consonancia del elemento cognoscitivo referente a la recompensa. En efecto, en la condición en que la recompensa es de cero francos, no hay ninguna duda de que el elemento consonante concerniente a la recompensa está totalmente ausente y no puede por consiguiente influir la disonancia total de la situación. Dado que Festinger considera a todo elemento cognoscitivo concerniente a la recompensa como consonante (estando su importancia en función de la importancia de la recompensa) y que esta consonancia atenúa la disonancia social, ésta debe ser mayor en una condición de recompensa cero, y en consecuencia se contará con que el cambio de actitud sea más marcado.

En cuanto a la condición de privación relativa, nos proporciona en primer lugar una condición donde el elemento cognoscitivo concerniente a la recompensa se hace netamente un elemento cognoscitivo disonante. En consecuencia, la disonancia total debería ser todavía mayor que en las condiciones de 20 FB o 0 FB. La importancia de esta manipulación negativa de la recompensa será comentada de manera más detallada a continuación. En segundo lugar nos permite hacer otro test para verificar la aserción de Festinger que define la recompensa mínima: «just enough reward to elicit the compliance» siendo ya realizado el primer test de esta definición de la «forced

compliance» por la condición de 0 FB. Es en efecto asombroso comprobar que Festinger interpreta la concesión de la recompensa mínima como una fuerza suficientemente justa para suscitar la complacencia. Esta aserción es gratuita porque no se ha aportado ninguna prueba de la validez de esta definición interpretativa. Insistimos en el hecho de que nosotros concedemos poca importancia a esta crítica tal como es formulada aquí, pero el lector se dará cuenta más adelante de las implicaciones teóricas de esta formulación que Festinger da del fenómeno.

Además de las cuatro condiciones, en que el elemento consonante que se refiere a la recompensa es sistemáticamente variado (200 FB, 20 FB, 0 FB y P.R.), y de la condición testigo, en que la respuesta actitudinal es emitida sin role playing previo, nuestro segundo experimento cuenta con una sexta condición a la cual concedemos una particular importancia y que no se encuentra tampoco en ningún experimento clásico, a saber, una condición de role playing «proactitudinal» sin recompensa. Esta condición es en todos sus puntos idéntica a la condición «role playing contractitudinal público anónimo 0 FB», excepción hecha para la disonancia entre los elementos cognoscitivos concernientes al role playing y a la actitud, el otro aspecto capital de la interpretación festingeriana. En efecto, el sujeto de la condición de role playing proactitudinal es invitado a mantener un alegato unilateral a favor de la reforma del sistema de examen. Vistos los resultados obtenidos por el grupo testigo del primer experimento, podemos considerar el alegato como lo contrario de un role playing contractitudinal. Estando el término contractitudinal consagrado en la literatura especializada («counterattitudinal» en inglés), nos proponemos utilizar aquí el término proactitudinal para designar un alegato conforme a la actitud del sujeto. Hemos utilizado en otra parte (véase Nuttin, 1966) los términos «alegato disonante y consonante». Preferimos, sin embargo, no recurrir ya a los términos específicamente festingerianos para definir el dato neutro desde el punto de vista teórico precisando si el comportamiento manifiesto (el alegato) es conforme o no a la actitud. Señalemos que no hablamos de alegato «actitudinal» porque reservamos este término para designar una respuesta emitida en una situación de determinación valorativa mínima.

La utilidad estratégica de una condición de role playing proactitudinal, no es, a nuestro parecer, de ninguna manera desdeñable. Comprobamos que, en la literatura experimental, el único grupo testigo con el cual son comparadas las condiciones de role playing de débil y fuerte recompensa, consiste en una condición en que las res-

puestas actitudinales son registradas sin role playing previo. ¿No es esto presumir demasiado de la importancia de la relación disonante entre los elementos cognoscitivos concerniente al role playing contractitudinal y a la actitud? ¿No hay que demostrar que un role playing contractitudinal produce un efecto diferente del de un role playing proactitudinal antes de considerar la disonancia engendrada por la relación role playing-actitud como esencial para la comprensión del fenómeno del cambio de actitud? La pregunta nos parece evidente y nos asombra que nuestras investigaciones, comunicadas en 1964, sean las únicas que han integrado ese control en el plan experimental.

Veamos ahora los resultados y las conclusiones de nuestro segundo experimento.

El primer problema, que interesa directamente a la controversia en torno al experimento de Cohen, es el de la relación directa o inversa entre la importancia de la recompensa y el cambio de actitud. La respuesta proporcionada por nuestros resultados es clara: el cambio de actitud observado en la condición de fuerte recompensa (200 FB) es netamente inferior al de la condición de débil recompensa. La primera media se sitúa en el grado «en contra», mientras que la segunda, como hemos dicho antes, es más positiva en dos grados, es decir «más bien en contra».

Hemos logrado por consiguiente una reproducción perfecta de los resultados típicos de un efecto de disonancia: cuanto mayor es la recompensa pecuniaria, menos importante será el cambio de actitud. En consecuencia, la interpretación basada en la hipótesis del estimulante y/o del refuerzo puede ser eliminada. Nos queda sin embargo por verificar si la interpretación festingeriana del efecto de disonancia observado en nuestro experimento es la más plausible. Y es aquí donde los resultados obtenidos por las demás condiciones de nuestro segundo experimento parecen imponer reservas muy netas.

Comprobamos, en efecto, que el cambio de actitud observado en la condición de fuerte recompensa (Radio-200 FB) es idéntico al cambio observado en la condición pública anónima sin recompensa (Radio-0 FB). La pregunta que nos planteamos es la de que cómo se puede sostener que la recompensa elevada engendra un elemento cognoscitivo consonante que atenúa la disonancia total, si esta disonancia total parece idéntica a la de una condición donde el elemento cognoscitivo consonante no puede ejercer una influencia atenuante, y ello por la sencilla razón de que toda información que concierne una recompensa ha sido eliminada de esta situación experimental que, señalémoslo, es por lo demás idéntica a la condición de fuerte

recompensa. Ya hemos comentado ampliamente la tesis de Festinger que interpreta la ausencia de cambio de actitud o el cambio relativamente menos importante de una condición de fuerte recompensa como debidos a la importancia relativamente mayor del elemento cognoscitivo consonante de la recompensa. La consonancia de este elemento disminuiría la disonancia total producida por los elementos cognoscitivos que conciernen la actitud y el role playing contractitudinal (y todos los demás elementos cognoscitivos —no manipulados en el experimento— que están en relación con esos dos elementos cruciales). El hecho de que el cambio de actitud en la condición de recompensa débil o «mínima» es más marcado que en la condición de fuerte recompensa es, pues, explicado por la hipótesis de que la disonancia total es menos importante en esta última condición porque el elemento consonante de la recompensa ha desempeñado en ella un papel reductor. Los resultados obtenidos en nuestra condición de role playing contractitudinal sin recompensa nos incitan a rechazar esta interpretación: un mismo cambio de actitud para las dos condiciones sin recompensa y con fuerte recompensa nos fuerza a plantear la identidad de la disonancia total en las dos condiciones y, por lo tanto, que la recompensa de 200 FB no desempeña el papel de un elemento cognoscitivo consonante que atenúa la disonancia total.

La interpretación que adelantamos, y que ya habíamos presentado con ocasión de anteriores investigaciones (véase Nuttin, 1966), es que la recompensa mínima de 20 FB no es un elemento cognoscitivo relativamente menos consonante, sino mejor un elemento cognoscitivo disonante que crea una tensión psicológica engendrando así una reacción de adaptación que tiende al restablecimiento del equilibrio cognoscitivo. La corrección propuesta a la interpretación festingeriana del efecto de disonancia clásico nos lleva por consiguiente a una nueva definición del papel de la recompensa en las situaciones de complacencia forzada. Nos proponemos distinguir una recompensa admisible, normal, que no crea ningún conflicto y se mantiene, pues, sin influencia sobre la actitud, de una recompensa anormal, insólita, que excita al sujeto y motiva una reacción de adaptación. Un análisis más fenomenológico de la situación experimental de nuestros sujetos podría ilustrar nuestra aserción. Nadie se asombrará de que el Servicio Nacional de Radiodifusión Televisión Flamenca pague 200 FB por la colaboración en un programa importante, de la misma manera que nadie se asombrará de que el entrevistador no diga una palabra de una eventual retribución. Por el contrario, recibir una retribución de 20 FB por la colaboración y firmar un recibo por una cantidad tan reducida es más bien humillante y será considerado por la mayoría

de los sujetos como irrisorio y desproporcionado. Señalemos aquí que un análisis más profundo de la recompensa desproporcionada, iniciado en el curso de experimentos ulteriores que no presentamos en este capítulo, demuestra más claramente que la recompensa puede realmente ser calificada de «anormal» o de «insólita». El efecto del cambio de actitud no es solamente obtenido por una recompensa irrisoria, sino que el mismo efecto ha sido observado en condiciones en que fue otorgada una recompensa muy importante aunque inquietante en cuanto que totalmente inesperada. Según Festinger, se trataría entonces en este caso de un elemento de consonancia muy grande... Añadamos aún una precisión importante: que se produce el mismo efecto sea otorgada la recompensa antes o después del alegato.

De momento nos abstenemos de interpretar de manera más profunda el mecanismo que lleva de la recompensa insólita al cambio de actitud. No disponemos aún de los datos necesarios para mantener una interpretación puramente cognoscitiva del fenómeno. El lector que haya comprendido el último párrafo de nuestra exposición de la teoría de la disonancia cognoscitiva y el experimento de Cohen (confrontar más arriba) se dará cuenta de la importancia de lo que acabamos de exponer aquí.

Examinemos brevemente los resultados de las demás condiciones de nuestro segundo experimento.

La condición de privación relativa es particularmente interesante para nuestra nueva formulación del papel desempeñado por la recompensa en la obtención del efecto de disonancia clásico. La privación relativa añade en efecto al sistema cognoscitivo de nuestros sujetos un elemento que, según la definición festingeriana, se encuentra claramente en relación disonante con el elemento cognoscitivo concerniente al role playing: saber que se está privado de una recompensa normal no es relativamente menos consonante que una fuerte recompensa, pero es disonante con la elaboración cognoscitiva del compromiso en el role playing contractitudinal. Encontramos aquí un segundo argumento a favor de nuestra tesis: la privación social produce el mismo efecto sobre la actitud que la recompensa de 20 FB, situándose la media de las respuestas actitudinales de esta primera condición en el grado «más bien en contra», sin diferencia significativa con la media de la condición de 20 FB. Siendo el mismo el cambio de actitud, debemos concluir en la identidad de la disonancia total y no concebimos cómo esta disonancia total podría ser la misma para una condición en que, según Festinger, el elemento de la recompensa sería relativamente menos consonante (20 FB) y otra en que sería claramente disonante (privación social). Por consiguiente

llegamos a inferir de nuevo que, en las dos condiciones, el papel del elemento cognoscitivo concerniente a la recompensa ha sido intensificar la disonancia total y no reducirla relativamente en una menor medida que en una condición de fuerte recompensa. Señalemos de pasada que un efecto de privación relativa fue obtenido con la misma nitidez en el curso de otro experimento del mismo programa de investigación en que el alegato no era público, es decir, destinado a ningún auditorio.

Una segunda conclusión, que extraemos del análisis de los resultados presentados hasta aquí, concierne a la descripción que Festinger hace repetidas veces de la recompensa mínima concebida como suficientemente justa para suscitar la complacencia forzada. En nuestra opinión, se trata en este caso de una descripción gratuita que no tiene ningún fundamento real en las investigaciones en cuestión. No dudamos de la validez de la muy rica y sutil hipótesis según la cual el conflicto causado por una complacencia forzada será máximo si las fuerzas aplicadas para provocar la complacencia son reducidas al mínimo. Una cosa es formular una hipótesis atrayente que satisface por su sola sutileza, y otra cosa es pretender que la misma hipótesis ha sido confirmada experimentalmente. Nos parece que la definición interpretativa de la recompensa mínima como fuerza mínima necesaria para provocar la complacencia no ha sido realizada en ninguno de los experimentos de Festinger y sus adeptos. Es por eso por lo que preferimos el término «reward compliance» a «forced compliance». En efecto, la especificación «forzada» induce a error en la medida en que esta fuerza es definida en función de la recompensa manipulada. Resulta claramente de nuestras condiciones sin recompensa y con privación social que las demás fuerzas que intervienen en la situación —que no hemos variado a través de las condiciones— son suficientes en número para suscitar la complacencia.

Resumamos el comentario de nuestras condiciones de recompensa insólita confrontando nuestras conclusiones con la formulación-clave que Festinger hace en su libro básico de 1957, en cuya página 95 leemos: «If one wanted to obtain private change in addition to mere public compliance, the best way to do this would be to offer just enough reward to elicit the overt compliance.» Hemos demostrado que modificar una actitud por un alegato contractitudinal cuesta menos caro aún de lo que Festinger pensaba. En efecto, basta no conceder ninguna recompensa a condición de estipular que la falta de retribución es excepcional. Además, hemos establecido que la recompensa elevada concebida por Festinger como muy consonante no ejerce ninguna influencia sobre la disonancia total, y que el efecto de

la recompensa débil es idéntico al de la privación relativa. En consecuencia, atribuimos el cambio de actitud al otorgamiento de una recompensa insólita que excita al sujeto y le conduce a una reacción de adaptación. De momento, nada nos impide formular esta conclusión en términos de la teoría de la disonancia cognoscitiva: la recompensa insólita crea un elemento cognoscitivo disonante, aumentando así la disonancia total que incitará al sujeto a reducirla por el cambio de actitud.

Esta última formulación implica sin embargo que otra hipótesis de Festinger, que no hemos examinado todavía, es válida, a saber, la importancia crucial que Festinger concede a la relación disonante entre la actitud (sé que estoy contra el antiguo sistema de examen) y el alegato contractitudinal (sé que acabo de hacer un alegato público en defensa del antiguo sistema de examen). En la óptica de Festinger, la relación entre los dos elementos podría denominarse la disonancia «central» o «esencial», producida por la complacencia forzada. El lector recordará que la recompensa pecuniaria no es, según Festinger, más que un elemento cognoscitivo, manipulado de manera experimental, que entra en relación consonante con el segundo elemento de esta disonancia central atenuando la disonancia total del sistema cognoscitivo contemplado. Además, la acción benéfica del elemento consonante de la recompensa estaría en relación directa con la importancia de esta recompensa. Ya hemos criticado de sobra esta última aserción, pero no hemos examinado todavía la validez de la hipótesis fundamental que recae sobre la disonancia «central». Es evidente que el esquema conceptual aplicado por Festinger a la situación del role playing cognoscitivo contractitudinal postula la presencia de una disonancia cognoscitiva «central» importante. El hecho de que la recompensa normal de 200 FB no parece influir la disonancia central y que la recompensa insólita de 20 FB hace crecer la disonancia total, como hemos demostrado, no impide que la disonancia central pueda haber causado un cambio de actitud, postulando la teoría de Festinger que todo estado de disonancia incita a su reducción. Los datos que hemos examinado hasta el momento no son incompatibles con una tal interpretación del cambio de actitud. Esquematizando, establecemos tres niveles de respuestas actitudinales:

1) «Muy fuertemente en contra»: el grupo testigo (sin role playing contractitudinal).

2) «En contra»: las condiciones de recompensa normal (role playing contractitudinal de 200 FB y 0 FB).

3) «Más bien en contra»: las condiciones de recompensa insólita (role playing contractitudinal de 20 FB y de privación relativa).

La formulación provisional que adelantamos de la hipótesis según la cual la recompensa insólita hace aumentar la disonancia total autoriza también la interpretación del cambio observado por las condiciones de recompensa normal en función de la reducción de la disonancia que hemos llamado «central». Las medias de las respuestas actitudinales de las dos últimas condiciones difieren en efecto de manera significativa de la media del grupo testigo. Precisamente para verificar la validez del postulado festingeriano concerniente a la disonancia central es por lo que hemos incluido en nuestro esquema experimental una última condición, a saber, la condición de alegato proactitudinal sin recompensa. Se trata, por consiguiente, de una condición sin «complacencia forzada», es decir sin disonancia «central», donde las respuestas actitudinales fueron recogidas después de un role playing cognoscitivo que no podía suscitar ninguna disonancia con la actitud. Somos conscientes del hecho de que el término «role playing» no es muy apropiado para denominar lo que, en el fondo, no es más que un alegato normal, pero preferimos conservarle en nuestra exposición por afán de claridad.

El resultado obtenido por esta condición pone, a nuestro parecer, más todavía en duda la interpretación festingeriana de la situación de complacencia forzada. En efecto, comprobamos que la media de las respuestas actitudinales emitidas después del role playing proactitudinal no difiere de la media de las condiciones de role playing contractitudinal con recompensa normal, y difiere de una manera muy significativa de la media de nuestro grupo testigo, en que la respuesta actitudinal fue dada sin previo role playing cognoscitivo. La conclusión que se impone es doble: 1) tanto el role playing cognoscitivo proactitudinal como contractitudinal, es decir, las dos formas de elaboración cognoscitiva del objeto de la actitud, atenúan la actitud extrema; 2) la importancia de la disonancia central postulada por Festinger para el role playing contractitudinal no está demostrada porque esta disonancia no conduce a un cambio de actitud diferente del obtenido después del role playing proactitudinal. Señalemos que no pretendemos de ningún modo haber establecido que la disonancia central no desempeña ningún papel. Podría suceder, en efecto, que sea una condición necesaria para la obtención del efecto de la recompensa insólita. Este problema será examinado muy sucintamente en el tercer experimento de nuestro programa de investigación, que será igualmente el último que será presentado en este capítulo.

Tercer experimento: disonancia central y recompensa insólita. Acabamos de rechazar, en el curso del experimento precedente, las

dos tesis esenciales de la interpretación festingeriana de la relación indirecta entre recompensa pecuniaria y cambio de actitud. Si nos hubiéramos contentado con reproducir el esquema experimental clásico de todas las investigaciones al respecto, habríamos encontrado una nueva confirmación de la teoría de la disonancia cognoscitiva. Las condiciones críticas que hemos añadido al plan experimental clásico nos han llevado a abandonar la interpretación dada a la disonancia central y a la consonancia del elemento cognoscitivo de la recompensa.

La próxima etapa de nuestro análisis se concentrará en un examen más profundo de las condiciones necesarias y suficientes para la obtención del efecto de la recompensa insólita. Y el primer problema que se plantea es saber si este efecto se produce igualmente en situaciones de alegato proactitudinal. Vamos para ello a confrontar los resultados obtenidos para las dos condiciones de role playing contractitudinal de 20 FB y de privación relativa con los resultados de dos nuevas condiciones de role playing proactitudinal, una de ellas de recompensa de 20 FB y otra de privación relativa. Las dos últimas condiciones difieren así de las dos primeras únicamente por la ausencia de la disonancia central. Los resultados obtenidos en este experimento son muy explícitos: las dos recompensas insólitas no producen ningún efecto específico en el cambio de actitud si la disonancia central falta. Las medias de las respuestas actitudinales para las dos condiciones son prácticamente idénticas entre sí y no difieren de la media obtenida por ejemplo en la condición de role playing proactitudinal no retribuido.

La utilización de técnicas estadísticas apropiadas (análisis de variancia) nos confirma en la conclusión de que la presencia de la disonancia central es una condición necesaria para obtener el efecto de la recompensa insólita. Esta conclusión no pretende, sin embargo, demostrar que es indispensable recurrir a los conceptos de la teoría de la disonancia cognoscitiva para describir el fenómeno de la complacencia forzada. En efecto, después de los resultados obtenidos en el experimento precedente, más vale dar prueba de escepticismo en cuanto a la concepción del role playing contractudinal como creador de una disonancia cognoscitiva «central». ¿Existen otros caminos de aproximación al fenómeno? Tal como hemos hecho con ocasión de investigaciones anteriores (Nuttin, 1966), admitimos la posibilidad de que la significación de una recompensa —es decir, el hecho de que ésta es considerada como apropiada o no— depende entre otras cosas del esfuerzo subjetivo invertido en la tarea y de la expectación del sujeto. No olvidemos que el factor principal manipulado en nues-

tro tercer experimento, y que hemos llamado «disonancia central», puede igualmente definirse de otra manera. Si la conclusión del análisis experimental enuncia que la «disonancia central» es una condición necesaria, damos una interpretación conceptual a la variable manipulada y, hasta que se pruebe lo contrario, nada nos impide definir la diferencia entre los dos tipos de alegato proactitudinal y contractudinal sin recurrir a conceptos cognoscitivos. En efecto, la realidad designada por la abstracción «ausencia y presencia de la disonancia cognoscitiva central» podría exactamente igual ser designada por conceptos no cognoscitivos, tales como «tarea fácil y difícil» o «agradable y desagradable» o también «sin riesgo y con riesgo social».

¿Por qué no se podría suponer que el sujeto siente la recompensa de 20 FB o la privación social como desproporcionada o insólita, principal y aun únicamente en el caso en que es invitado a hacer algo muy desagradable, en el caso que nos ocupa mantener un falso alegato? Las respuestas dadas por nuestros sujetos a una pregunta en la entrevista postexperimental han destacado claramente que dichos sujetos consideran el desarrollo de la argumentación contractitudinal como mucho más arduo y desagradable que el de la argumentación proactitudinal. ¿Por qué no suponer desde entonces que la expectación de los sujetos y el efecto de la recompensa están en función de los aspectos no cognoscitivos de la tarea que han asumido?

Estas preguntas deberán orientarnos en nuestras investigaciones ulteriores. El lector comprenderá fácilmente la importancia para el juicio final sobre la validez de una interpretación no cognoscitiva del fenómeno bien establecido. Los límites del presente capítulo no nos permiten, sin embargo, proceder a la consolidación y a la elaboración teórica de semejante interpretación. El lector se dará cuenta de que las preguntas que acabamos de plantear se prestan fácilmente a un análisis experimental y que nuevas investigaciones deberán hacernos progresar en la comprensión científica del fascinante problema que plantea el cambio de actitud después de un role playing cognoscitivo de recompensa insólita.

1.4. CONSIDERACIONES FINALES

Acabamos de presentar al lector —a título de iniciación— algunas investigaciones, elegidas entre miles, relacionadas con el problema fundamental e infinitamente complejo del cambio de actitud. Esta elección, como ya precisamos, estaba lejos de ser representativa del método o de la teoría. El lector, ansioso aún y deseoso de completar su información personal, podrá acudir provechosamente a la bibliografía francesa establecida por Denise Jodelet y sus colaboradores (1970). Entre las obras especializadas o sinópticas más recientes consagradas al campo específico del cambio de actitud, recomendamos las de Abelson, Feldman, Greenwald, Insko, Kiesler, MacGuire y Zanjonc.

A guisa de conclusión, nos proponemos destacar muy brevemente algunas de las cuestiones que el lector se habrá sin duda planteado durante la lectura de este capítulo.

1.4.1. La respuesta actitudinal y su representatividad para la actitud

En la segunda parte de nuestra exposición, hemos tratado de explicar la distinción conceptual entre «actitud» y «comportamiento». Conocer la actitud de un sujeto con relación a un objeto de valor discutible deberá ayudarnos a predecir y comprender mejor su comportamiento frente a ese mismo objeto. En la mayor parte de los experimentos anteriormente descritos, el conocimiento de la actitud se basó en la respuesta actitudinal proporcionada por los sujetos a una sola pregunta planteada por el experimentador. Ni que decir tiene que dicha respuesta no ofrece más que una base muy frágil para una estimación válida de la actitud en cuestión. Si el objetivo del investigador era estudiar, por ejemplo, la actitud frente a la reforma universitaria en sí, o si su interés se dirigía en primer lugar a un conocimiento profundo de la actitud de un individuo muy determinado, es evidente que la respuesta actitudinal dada a la pregunta única no sería más que de una utilidad muy relativa. Habría entonces que plantear toda una serie de preguntas que cubrieran todos los aspectos importantes de la actitud y condujeran a respuestas actitudinales representativas de la totalidad de las respuestas actitudinales que los sujetos interrogados podrían emitir. Se puede

así, basándose en las respuestas y utilizando técnicas psicométricas muy variadas, caracterizar la actitud de cada individuo por lo que se llama «un score de actitud», y comparar los scores de actitud obtenidos para los individuos o los grupos (véase, por ejemplo, Scott, 1968).

Se comprenderá que no era ése de ninguna manera el objetivo de las investigaciones expuestas en este capítulo. Lo que importaba ante todo era examinar si una respuesta actitudinal —elegida más bien arbitrariamente— cambia en función de la presencia o de la ausencia de uno o de otro factor en el que se quería verificar el efecto previsto por una u otra concepción teórica del proceso de cambio de actitud. Para hacer esto no es estrictamente necesario proceder a una medición muy afinada de la actitud.

Dejando aparte la validez evidente aunque limitada de la respuesta actitudinal utilizada, importa principalmente que tal respuesta presente un margen confortable de fidelidad, es decir que las respuestas actitudinales emitidas por un mismo sujeto en momentos diferentes —permaneciendo iguales todas las demás condiciones— sean suficientemente constantes. Técnicas estadísticas apropiadas, por otra parte, permiten al investigador atribuir con las garantías necesarias el cambio comprobado en las respuestas actitudinales a la influencia del factor experimental que ha manipulado. El lector que se interese por los aspectos metodológicos y técnicas de la experimentación en psicología social consultará el reciente trabajo francés de G. y J. M. Lemaine (1969).

1.4.2. Actitud y comportamiento: el compromiso voluntario en un falso alegato ante la Radiodifusión Televisión Flamenca

Hemos hecho notar más arriba que la actitud no es más que un determinante —presituacional— del comportamiento frente a un objeto de valor contestable. Siendo el objetivo de la psicología comprender el comportamiento concreto manifestado en situaciones concretas, ni que decir tiene que el estudio científico de los demás determinantes —situacionales— del comportamiento revestirá una gran importancia en el conjunto de la empresa científica considerada.

Nos gustaría ilustrar el problema respondiendo a otra pregunta que seguramente el lector se habrá planteado, a saber: cuál es el número de estudiantes que se negaron a mantener un falso alegato ante la Radiodifusión Televisión Flamenca.

La respuesta a esta pregunta presenta ante todo una importancia

metodológica. Si los sujetos más favorables a la reforma hubiesen negado su colaboración, sería harto normal comprobar una diferencia entre el grupo de estudiantes y el grupo testigo que no estaba invitado a elaborar un alegato contractitudinal. La composición de uno de los grupos de la comparación no sería ya entonces fortuita, sino sistemáticamente selectiva según la actitud variable frente a la reforma universitaria.

Tranquilicemos al lector e invitémosle en seguida a que se dé cuenta de las considerables implicaciones sociales de nuestros datos al respecto. En las ocho condiciones de alegato público que hemos referido anteriormente, solamente seis estudiantes negaron su colaboración, y hubieron de ser reemplazados por sujetos de reserva. Lo cual significa que, de un total de 94 estudiantes invitados a mantener un alegato público, solamente fueron registradas seis negativas.

Lo que importa es que las negativas estuvieron repartidas en cuatro condiciones diferentes: una para la condición T.V.; una para la condición Radio proactitudinal de 20 FB; dos para la condición Radio contractitudinal de 20 FB y dos para la misma condición de 200 FB. Además, el motivo invocado por dos de los sujetos no estaba en relación con la actitud: un sujeto se consideraba inepto para hablar por la radio, otro opinaba que, para semejante colaboración, la B.R.T. debía dirigirse a estudiantes de la Facultad de Derecho o de Ciencias Sociales.

El lector se asombrará con nosotros de que el número de negativas en la condición TV de alegato contractitudinal no fue más elevado que en la condición Radio de alegato proactitudinal. Si nos limitamos a las cinco condiciones de alegato público contractitudinal, comprobamos que 55 sujetos de 60, o sea el 92 %, prestaron libremente su concurso, aun hasta el punto de que afirmaron de buen grado, por escrito, que no fueron sometidos a ninguna presión.

Confrontemos este hecho con otra serie de datos recogidos de los estudiantes de las otras dos condiciones experimentales, seleccionados al azar entre la misma población estadística (estudiantes varones del segundo curso de Ciencias), a los cuales la experimentadora pidió que mantuvieran un alegato público proactitudinal o libre en una situación privada (es decir, destinada a ningún público).

Después del experimento propiamente dicho, la experimentadora invitó a los sujetos a figurarse el tratamiento de que fueron objeto los estudiantes de las condiciones públicas contractitudinales, cuyas instrucciones describió con el menor detalle. La experimentadora planteó a continuación las siguientes preguntas: «¿Cuál sería, según usted, el porcentaje de estudiantes masculinos del segundo curso de

Ciencias que aceptarían mantener un alegato semejante ante la TV... ante la radio... sin remuneración... con remuneración de 100 FB por ejemplo?» Las respuestas dadas a las preguntas por los veintidós sujetos interrogados proporcionan las siguientes medias aproximadas: ante la TV sin remuneración, 4 %; con remuneración, 7 %; ante la radio sin remuneración, 8 %; con remuneración, 10 %. Opongamos estas cifras al 92 % de individuos que, efectivamente y sin presión, mantuvieron el falso alegato público... Y, lo que es más, los veintidós sujetos, sin excepción, afirmaron formalmente que no aceptarían ciertamente mantener semejante alegato. «Siempre hay individuos sin principios que se dejan influir, pero no yo, desde luego...»

Henos aquí enfrentados con un ejemplo sorprendentísimo, y muy rico en implicaciones, ilustrativo del abismo que separa a veces los componentes conativos de la actitud y el comportamiento situacional propiamente dicho. Ningún estudiante se declaró dispuesto a mantener un alegato contractitudinal público —respuesta asituacional con relación a la actitud de mantener voluntariamente un falso alegato público—; el noventa y dos por ciento del grupo experimental compuesto por estudiantes del mismo tipo se comprometieron «libremente» en el mismo alegato público contractitudinal —respuesta situacional, donde otros factores pertenecientes a la situación comportamental propia determinaron claramente el comportamiento—. Cualesquiera que sean los factores concretos que llevaron a nuestros sujetos a comprometerse en su alegato contractitudinal —influencia sutil ejercida por la experimentadora, incapacidad de resistir a la atracción de la antena, etc.—, es un hecho que ninguno de los estudiantes declaró haber sido obligado a prestar su colaboración.

¿No es éste un resultado que incita a la reflexión? Para los estudiantes que, sin excepción, afirmaron con indignación y de buena fe que no mantendrían jamás un alegato público contra la reforma universitaria, hemos demostrado que existían 9 oportunidades de 10 de que fueran contra su toma de posición si fueran colocados en la situación comportamental de sus condiscípulos de las demás condiciones experimentales. La fragilidad de las intenciones humanas —los componentes conativos de las actitudes— es en efecto conocida desde siempre.

1.4.3. Implicaciones sociales y morales

Haremos aún una última observación cuyas numerosas implicaciones sociales y morales desbordan también el marco del capítulo. El

lector recordará que nuestros estudiantes creían realmente colaborar en una emisión de la Radiodifusión flamenca. A pesar de sus vacilaciones y de la tensión que sufrían antes de comprometerse en el falso alegato, ninguno de ellos preguntó jamás si podría controlar el uso que se haría de su colaboración, la cual había firmado que era voluntaria. ¿Cuál habría sido la defensa de los estudiantes si la cadena nacional hubiera efectivamente programado una emisión donde nueve estudiantes de diez mantenían un ferviente alegato contra la reforma del antiguo sistema de exámenes? La condición humana es en efecto una condición profundamente social cuyo estudio científico debiera sensibilizar aún más al hombre a su propia fragilidad.

1.4.4. El estudio científico de las actitudes sociales: investigación fundamental al servicio de la humanidad

Desde hace una veintena de años solamente algunos centenares de investigadores psicólogos se han consagrado al estudio fundamental y experimental de las actitudes sociales y de su cambio. Como acabamos de demostrar, la actitud no constituye siempre el único determinante del comportamiento. Ello no impide que en la mayor parte de las situaciones la actitud sea un determinante muy importante y frecuentemente primordial. En esa perspectiva, conviene tener en cuenta que las leyes psicológicas que rigen la formación, el desarrollo y el cambio de las actitudes, son universales y ciegas con relación al objeto concreto de dichas actitudes. El objeto de una actitud es, por definición, un objeto de valor contestable: el cigarrillo, la reforma universitaria, una ideología política, una persona, un sistema económico, una convicción religiosa, todos los valores a los cuales un individuo, grupos de individuos o la humanidad entera atribuyen cierto precio.

Raros son los hombres que no estarían dispuestos a salvar la vida de un niño de dos años. Su actitud frente a este valor universal es muy positiva. Y sin embargo, esta actitud positiva puede cambiar de manera un tanto dramática frente a adultos los cuales han sido, todos, niños de dos años. ¿Cómo explicar el cambio sin recurrir a un conocimiento científico de los procesos psicológicos universales que se desarrollan a nivel de la organización y de la integración cognoscitiva, del condicionamiento emocional y de la dinámica motivacional con relación al objeto de la actitud en cuestión?

Entonces, ¿puede esperarse que la Autoliberación del Hombre obtendrá provecho considerablemente de los redoblados esfuerzos de los investigadores que contribuyen a revelar el hombre a sí mismo

descubriendo los mecanismos infinitamente complejos del cambio de actitud?

No vemos ninguna razón para que el lector de este capítulo se sienta más abrumado de lo que lo estaba el físico de la Edad Media soñando vuelos interplanetarios. En efecto, «no hay necesidad de lograr nada para perseverar».

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ABELSON, R. P.; ARONSON, E.; MCGUIRE, W. J.; NEWCOMB, T. M.; ROSENBERG, M. J.; TANENBAUM, P. H. (Eds.): *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*, Chicago, Rand-McNally, 1968.

COHEN, A. R.: «An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change», en BREHM, J. W., & COHEN, A. R., *Explorations in cognitive dissonance*, Nueva York, John Wiley and Sons, 1962, pp. 73-78.

FELDMAN, S. (Ed.): *Cognitive Consistency*, Nueva York, Academic Press, 1966.

FESTINGER, L.: *A theory of cognitive dissonance*, Stanford, California, Stanford University Press, 1957.

FESTINGER, L., y CARLSMITH, J. M.: «Cognitive consequences of forced compliance», *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1959, *58*, pp. 203-310.

GREENWALD, A. G.; BROCK, T. C., y OSTROM, T. M. (Eds.): *Psychological foundations of attitudes*, Nueva York, Academic Press, 1968.

HELMREICH, R., y COLLINS, B. E.: «Studies in forced compliance: commitment and magnitude of inducement to comply as determinants of opinion change», *J. Pers. Soc. Psychol.*, 1968, *10*, pp. 75-81.

INSKO, C. A.: *Theories of attitude change*, Nueva York, Appleton, 1967.

JANIS, I. L., y MANN, L.: «Effectiveness of emotional role playing in modifying smoking habits and attitudes», *J. Exp. Res. Pers.*, 1965, *1*, páginas 84-90.

JODELET, D.; VIET, J., y BESNARD, P.: *La psychologie social. Une discipline en mouvement*, Paris, Mouton, 1970.

KELMAN, H. C.; BARON, R. M., y SHEPOSH, J. P.: «Studies in attitude-discrepant behavior I: the effect of experimenter attractiveness on attitude change produced by essay writing and leaflet distribution», en KELMAN, H. C., y otros, *Studies in attitude-discrepant behavior*, Universidad de Harvard, 1969, pp. 3-43.

KIESLER, C. A.; COLLINS, B. E., y MILLER, N.: *Attitude change. A critical analysis of theoretical approaches*, Nueva York, John Wiley and Sons, 1969.

EMAINE, G., y LEMAINE, J. M.: *Psychologie sociale et expérimentation*, Paris, Mouton, 1969.

LINDER, D. E.; COOPER, J., y JONES, E. E.: «Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change», *J. Pers. Soc. Psychol.*, 1967, *6*, pp. 245-254.

MANN, L.: «The effects of emotional role playing on desire to modify smoking habits», *J. Exp. Soc. Psychol.*, 1967, *3*, pp. 334-348.

MANN, L., y JANIS, I. L.: «A follow-up study on the long-term effects of emotional role playing», *J. Pers. Soc. Psychol.*, 1968, *8*, pp. 339-342.

MCGUIRE, W. J.: «Attitudes and opinions», *Annu. Rev. Psychol.*, 1966, *17*, pp. 475-514.

— «The nature of attitudes and attitude change», en LINDZEY, G., y ARONSON, E. (Eds.): *The handbook of social psychology*, II, Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1969, *2*, pp. 136-314.

MOSCOVICI, S.: «L'attitude: théories et recherches autour d'un concept et d'un phénomène». *Bull. du C. E. R. P.*, 1962, *11*, pp. 177-191.

— «Attitudes and opinions», *Annu. Rev. Psychol.*, 1963, *14*, pp. 231-260.

NEL, E.; HELMREICH, R., y ARONSON, E.: «Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience: a clarification of the meaning of dissonance», *J. Pers. Soc. Psychol.*, 1969, *12*, pp. 117-124.

NUTTIN J. M. JR.: «Dissonant evidence about dissonance theory», Paper presented at Second conference of Experimental Social Psychologists in Europe, Frascati, Italy, 1964.

— «A critical replication of Rosenberg's *When dissonance fails*», Communication at the 1965 APA Convention in Chicago.

— «Attitude change after rewarded dissonant and consonant *forced compliance*», *Int. J. Psychol.*, 1966, *1*, pp. 39-57.

— (con la colaboración de ANNIE BECKERS) *Attitude change after «rewarded» compliance: evidence for a non-cognitive dissonance theory*, Leuven University Press, 1972.

ORNE, M. T.: «Demand characteristics», *Amer. Psychologist*, 1962, *17*, pp. 776-783.

ROSENBERG, M. J.: «When dissonance fails: on eliminating evaluation apprehension from attitude measurement», *J. Pers. Soc. Psychol.*, 1965, *1*, pp. 28-42.

SCOTT, W. A.: «Attitude measurement», en LINDZEY, G., y ARONSON, E. (Eds.), *The handbook of social psychology*, III, Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1968, *2*, pp. 204-273.

ZAJONC, R. B.: «Cognitive theories in social psychology», en LINDZEY, G., y ARONSON, E. (Eds.), *The handbook of social psychology*, I, Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1968, *2*, pp. 320-411.

SERGE MOSCOVICI

2. El hombre en interacción: máquina de responder o máquina de discurrir

2.1. LA PSICOLOGÍA DEL SENTIDO COMÚN

El punto de partida del estudio de la sociedad es la sociedad. La mayor parte de los psicosociólogos lo han considerado hasta ahora de otra manera. Pero, puesto que no se trata aquí en modo alguno de reflexionar sobre lo que habría debido de hacerse, sino de instruir acerca de lo que se ha hecho, es preferible sacar de ello el mejor partido, esperando un cambio de orientación y de coyuntura. Este capítulo versa sobre el proceso de atribución que, como se verá, es una vez más en psicología social un fenómeno interindividual. Sus prolongaciones psicosociales son en todo caso interesantes e indudables. ¿En qué es pues posible obtener, gracias a su análisis, el mejor partido del saber existente? Pues bien, más allá del dominio técnico sobre el cual se volverá de nuevo, se mantiene una cuestión concerniente a la definición del sujeto social, del hombre puesto en relación con lo que le rodea o con otro hombre. La mayor parte de las teorías presentan al individuo como una máquina de conocer, de responder a un estímulo, a un medio bien formado, de generalizar un comportamiento de un objeto a otro, de discriminar dos objetos según una dimensión que le ha sido indicada, no siendo considerados los demás hombres con los que tiene relación más que como objetos o cualesquiera datos del medio; máquina de reaccionar, máquina pasiva pues. Los estudiantes atentos a lo que se les enseña en psicología y a la manera en que se les enseña, sabrán por sí mismos encontrar los ejemplos necesarios para ilustrar el modelo. Sin embargo, intuitivamente sabemos que todo organismo es activo, trabaja para satisfacer numerosas necesidades, entre ellas la de la actividad, y que intenta siempre ir más allá del dato. Hace hipótesis, busca significaciones, transforma los objetos, corrige los desequilibrios de su universo de vida y, hasta cierto punto, lo constituye. El sujeto sobre el cual se trabaja en los experimentos, encerrado en un laboratorio, guarnecido, instruido, obligado a apretar un botón, se supone que tiene la cabeza

«vacía» —la famosa «caja negra» de los behavioristas—. En verdad, dicho sujeto lleva una doble vida; por una parte ejecuta lo que se le pide, y por otra elabora su pequeña teoría interior sobre el experimento, sobre el experimentador, se aburra o se divierta. El experimentador, por lo que a él se refiere, parece ignorar esta dualidad o hace como si no existiera. El sabio es él: a él le corresponde pues definir la realidad. Pero nosotros somos todos sabios, y cada individuo, en el marco de vida que le es asignado o que él ha elegido, se forja su propia doctrina a propósito de lo que le ocurre o de lo que les ocurre a otros. Los estrategas «de café» —que o son autoritarios o no son estrategas— se imaginan ofensivas, se colocan en el lugar del adversario, levantan planos de batalla, sopesan las consecuencias de sus acciones imaginarias. Esta producción intelectual es, dentro de la sociedad, extraordinaria. No se detiene jamás: entre la teoría científica y el sueño, las formas intermedias que reviste son innumerables. El campo de las representaciones sociales, de los sistemas intelectuales colectivos elaborados con miras a la comunicación en la vida cotidiana, se recorta con nitidez sobre el fondo de esta actividad; obra de sujetos sociales deseosos de conferir un sentido a los acontecimientos, a los comportamientos y a los intercambios con el prójimo. Entre los más familiares de estos procesos de realización de las representaciones, figura el proceso de atribución. Consiste en emitir un juicio, en inferir «algo», una intuición, una cualidad, un sentimiento sobre el estado propio o sobre el estado de otro individuo, a partir de un objeto, de una disposición espacial, de un gesto, de un humor. Una atribución tal tiene lugar en el momento de un conflicto o cuando una incertidumbre pesa sobre la circunstancia: lo que la inferencia introduce entonces es un elemento de coherencia y de estabilidad (Heider, 1959). Los romanos, por ejemplo, antes de una expedición militar importante tenían la costumbre de observar el vuelo de los pájaros y ver, según la dirección que éstos tomaban, un signo de buen o mal presagio para su empresa. Las prácticas adivinatorias revelan que, más allá del proceso de anticipación y de interpretación, la causalidad desempeña un papel importante en la atribución: porque los romanos tenían una concepción del mundo en que los dioses tenían un lugar fundamental es por lo que podían, a su vez, interpretar un suceso como el signo del apoyo que aquéllos concederían o negarían a su empresa (Cohen, 1962). La superstición y la magia se justificaban en las épocas precientíficas en la medida en que eran un complemento lógico de la aprehensión cognoscitiva del mundo. No hacían, sin embargo, ninguna diferencia entre lo que revelaban de un azar exterior y de la naturaleza del objeto, por una parte, y lo que revelaban

de un azar interior y de la voluntad de los hombres, por otra. Justamente uno de los progresos cumplidos por la ciencia es haber tratado de establecer la separación, en sus atribuciones, entre lo que está irremisiblemente relacionado con la naturaleza del objeto y lo que puede, por el contrario, ser transformado por el hombre e inscribirle, por este hecho, como el creador de una circunstancia que le es propia. La atribución determina, en efecto, el campo de la acción humana: con ocasión de la apreciación de un suceso, recaerá ya sea sobre las dimensiones del objeto (condiciones de vida, aspectos del proceso de madurez en el niño...), ya sea sobre los rasgos específicos de una persona o de un grupo (carácter, tradiciones...). La separación entre lo que revela de la naturaleza o de un aprendizaje —y de las atribuciones que de ello se siguen— puede pues influir el sentido de una política. Es, por ejemplo, enteramente diferente deplorar la débil rentabilidad del trabajo en los países en vías de desarrollo y atribuirlo a una pereza redhibitoria de los habitantes, antes que a las consecuencias de la malnutrición, de la malaria o de la explotación económica. En un caso, la causalidad justifica el estancamiento, en el otro, urge al cambio. Sería igualmente inútil exigir de un niño de 6 años que resuelva los mismos problemas que un niño mayor y sacar consecuencias para su desarrollo intelectual posterior: la progresión del pensamiento lógico responde tanto a un proceso de aprendizaje como de madurez. La eficacia de la pedagogía está en este caso relacionada, no con una intervención activa, sino con la necesidad de esperar que un proceso evolucione por sí mismo. La atribución no se refiere sin embargo solamente al intercambio: forma igualmente parte del proceso de reconocer las líneas de continuidad en el comportamiento de un individuo o de un grupo, y de ver en él el signo de una especificidad que es contigua a las disparidades mismas de la naturaleza humana o social.

Es así como a ciertos individuos no les gusta vivir en grupo sin que a pesar de ello se pueda hablar de inadaptación; otros dan testimonio de una aptitud para el leadership que no presagia nada un autoritarismo excesivo; ciertos sujetos, en fin, encuentran un modo de realización de su personalidad en una creación artística o científica que no podría ser en ellos reemplazada por ninguna otra actividad. Heine justificaba así su necesidad de escribir:

> *Es la enfermedad que forma el fondo último*
> *de todo el impulso creador.*
> *Creando puedo sanar*
> *creando encontraré la salud.*

Sin embargo, para que pueda ser conferida a la atribución una garantía de racionalidad pura, es decir, para que el sujeto esté seguro de que la atribución remite a una realidad y no a una ilusión de su imaginación, es preciso que responda a ciertos criterios. Se pueden enumerar tres:

El primero una relación con la *individualidad* del objeto, de la persona o del acontecimiento. Somos conscientes de esta individualidad por el hecho de que reaccionamos ante su presencia y ello de manera específica. Si un aficionado al arte mira un cuadro, siente una emoción, emoción de una calidad particular, suscitada propiamente por el cuadro, y que le invade todas las veces que lo mira, para desvanecerse cuando vuelve a encontrarse en el marco de su vida cotidiana.

El segundo criterio hace relación al *comportamiento* del sujeto que debe ser consistente a través del tiempo y de las circunstancias que le suscitan. Que el mismo aficionado al arte contemple su cuadro favorito en Londres o en París, o que lo contemple una, dos o tres veces, si experimenta un estado idéntico, basta para testimoniar la existencia de una cualidad permanente, segura de la obra de arte tan admirada.

El tercer criterio es *relacional:* la posibilidad de observar que unas personas reaccionan de manera análoga, que es posible un consenso a propósito de las propiedades de la obra, y que su realidad refuerza la certeza de cada uno en cuanto a la seguridad de su gusto, a lo bien fundado de su juicio o de su reacción. Reactividad ante la presencia o la ausencia de un objeto, consistencia individual o interindividual de las conductas, son igualmente medios que permiten estabilizar las informaciones concernientes a la circunstancia material o social, inferir sus propiedades a partir de sus manifestaciones. Insistamos un poco más para hacer las ideas más claras. El primer criterio es doble: desde el punto de vista del sujeto, desde luego, la emoción estética relacionada con la contemplación del cuadro debe desaparecer en ausencia de este último; desde el punto de vista del objeto, seguidamente, la impresión que produce debe ser independiente de las condiciones de su exposición (museo del Louvre, Tokio...) así como del número de veces que ha podido ser admirado. La exigencia de consistencia externa —que es el segundo criterio— implica que el sujeto no sea el único en apreciar la obra, sino que encuentre en eso el punto de vista de otros sujetos sobre el mismo objeto: se halla aquí la existencia de un consenso que se manifiesta necesario. Los diferentes criterios de consistencia suponen que el sujeto tenga de su propia reacción hacia el cuadro una percepción suficientemente clara para ser consciente de la constancia de sus gustos tanto como de su iden-

tidad o de su diferencia con los de otros. El término mismo de consistencia contiene esta idea de la firmeza de un pensamiento o de una acción (Faucheux y Moscovici, 1967). La estabilidad de la relación del sujeto al objeto —en el caso presente, un cuadro— implica luego que tiene, para el sujeto, un carácter de familiaridad.

Diferentes trabajos de psicología social sobre el tratamiento de la información han demostrado que una condición necesaria de la familiaridad de un sujeto con objetos tan diferentes como un problema de aritmética, los artículos de un cuestionario o un conjunto de datos contradictorios sobre un mismo acontecimiento, reside en la adquisición de un método —ya consista éste en un procedimiento particular para encontrar la solución del problema, en un nuevo marco de referencia para valorar diferentes proposiciones o en un vocabulario específico para intercambiar informaciones—. Carente de una técnica tal para estabilizar la circunstancia, el sujeto se ve obligado a recurrir, en sus atribuciones, a la información complementaria que otro sujeto puede proporcionarle sobre el objeto, como consecuencia, por ejemplo, de su competencia (Kelley, 1967). El motivo de la estabilidad no reside entonces en la adquisición de un método sino en el reconocimiento de la actitud constante de otro sujeto sobre diferentes problemas a propósito de los cuales éste emite opiniones, juicios, valoraciones. Esto es lo que se produce, por ejemplo, cuando un paciente consulta a su médico acerca de un dolor cuya causa ignora, o cuando un alumno realiza un esfuerzo suplementario para responder a las esperanzas de su maestro. La coherencia no se refiere, en este caso, a las propiedades de un método, sino a la especificidad de una relación entre dos individuos. Aquí nos tropezamos con un nuevo problema. ¿Cómo saber que lo que se nos comunica representa un juicio seguro, una opinión verdadera? En otras palabras, ¿cómo podemos distinguir que las diversas informaciones tienen relación con el objeto y no son únicamente la expresión de un capricho, de una inclinación subjetiva de la persona? Los teóricos de la atribución tienen razón al insistir sobre la importancia de la inferencia que hacemos a propósito de la «causa» de un comportamiento y de un juicio. Según que se considere que la «causa» es una persona o la realidad, se reaccionará de manera diferente. Cuando un profesor hace una observación severa, el alumno queda relativamente desconcertado. Se pregunta si la observación se debe al «carácter» del profesor, o es imputable a su propia conducta, a su trabajo; el que hace observaciones durante un largo período de tiempo, llegará a reducir su incertidumbre; en el caso en que el profesor, en todas las circunstancias, abuse de observaciones idénticas, el alumno llegará rápidamente a la con-

clusión de su «mal carácter» y tratará de evitarlo, sin cambiar. En desquite, la comprobación de que las observaciones severas son selectivas, llevará necesariamente al alumno a ponerlas en relación con su conducta, o su trabajo, atribución a la realidad, y —debe esperarse por lo menos— tratará de tenerlo en cuenta.

Puede verse en qué medida las descripciones surgen de una psicología del sentido común. Pero el sentido común es a veces refrigerante y su psicología frecuentemente más rica que la de los psicólogos. No hay por qué avergonzarse en reconocerlo, antes bien causaría mayor mal rechazar la lección. Se debe agradecer a Fritz Heider que haya tenido el valor de sistematizar lo que todo el mundo sabe y que algunos psicólogos se niegan a ver. La andadura es normal: las ciencias o las artes no son, por lo general, en sus comienzos sino recopilaciones, recetas de ideas, prácticas corrientes. A propósito de la atribución, se han extraído de la psicología del sentido común dos principios:

— el principio de inducción natural: la presencia discontinua del objeto (acontecimiento, persona, etc.), por una parte, y la coexistencia del comportamiento individual y social que le concierne, por otra parte, fundan las inferencias en cuanto a su existencia, a sus propiedades estables.

— el principio de los orígenes. El efecto de una información o de una conducta depende del origen que se le asigna: la realidad u otra persona.

Los psicólogos anónimos que han puesto las bases de la psicología del sentido común no están interesados en la validación de sus proposiciones; carecen de la metodología y de los métodos de investigación necesarios .Los psicólogos profesionales con mejores armas a este respecto se han atribuido la tarea de formular las proposiciones y validarlas. En ocasiones, han ido mucho más lejos y han hecho labor verdaderamente científica, inaugurando un campo de investigación fructífero del cual se podrían ahora dar unos cuantos ejemplos.

2.2. COMPARTIR LAS EMOCIONES

Los trabajos de Stanley Schachter sobre la emoción son muy importantes. Si su punto de partida no es, hablando con propiedad, el análisis del proceso de atribución, pueden, sin embargo, ser relaciona-

dos con ello. Este psicosociólogo se planteó el problema de saber cuáles eran los factores internos o externos que permitirían a una persona identificar su propio estado emocional. Su hipótesis era que, con ocasión de una excitación psicológica cuyo origen le era desconocido, el sujeto describía lo que sentía en función de los elementos cognoscitivos que la situación del momento pudiera proporcionarle. Para verificar el fenómeno, el procedimiento experimental debía pues responder a tres exigencias fundamentales: 1) una activación del sistema simpático; 2) una manipulación de la información que el sujeto podía tener sobre su estado; 3) la creación de un contorno tal que pudiese ofrecer al sujeto la explicación que necesitaba. El experimento de Schachter y Singer (1962) se desarrolla de la manera siguiente.

2.2.1. Activación del sistema simpático

Se le dice en principio al sujeto que, en este experimento, se trata de investigar los efectos que un exceso de vitamina puede tener sobre la visión. Cuando el sujeto llega, el experimentador le aparta en una habitación aislada y le dice: «En este experimento, querríamos hacerle algunos tests visuales. Lo que nos interesa principalmente es la influencia que ciertos compuestos vitamínicos, así como un aumento de su tasa en la sangre, pueden tener sobre la agudeza visual. En particular, quisiéramos saber cómo modifica su visión el compuesto Suproxina.

»Lo que querríamos, si está usted de acuerdo, es ponerle una pequeña inyección de Suproxina. La inyección no duele y carece de peligro; sin embargo, como algunas personas se oponen a que se les ponga inyecciones, no quisiéramos de ninguna manera obligarle. ¿Ve usted algún inconveniente en que se le ponga una inyección de Suproxina?» Si el sujeto está de acuerdo (sólo uno se negó entre 185), el experimentador llevaba brevemente a efecto la consigna que se describirá más adelante, y abandonaba la habitación. Unos minutos después entraba un médico que repetía al sujeto las palabras del experimentador, le tomaba el pulso y le inyectaba la Suproxina. Según la condición experimental el sujeto recibía una de las dos formas de la Suproxina, a saber la epinefrina o un placebo.

La epinefrina es un producto simpatomimético cuyos efectos son, salvo raras excepciones, una réplica casi perfecta de las descargas que envía el sistema nervioso simpático. Poco tiempo después de la inyección, la presión sanguínea y el ritmo cardíaco se elevan mientras que la corriente sanguínea cutánea se debilita. En lo que concierne

al sujeto, los síntomas más destacados son palpitaciones del corazón, temblor de los miembros y, algunas veces, la impresión de una respiración intensa y acelerada. Cuando se trata de una inyección subcutánea (en la dosis que en este caso se administró), tales efectos comienzan a hacerse sentir al cabo de tres a cinco minutos después de la inyección, y duran de diez minutos a una hora. Los sujetos de la epinefrina recibieron una inyección subcutánea de 1/2 cc de una solución al 1/1000 de Suparrenina de los Laboratorios Winthrop, es decir, una solución salina de epinefrina bitartrato. Por el contrario, en la condición placebo, los sujetos recibieron una inyección subcutánea de 1/2 cc de una solución salina que no produciría, evidentemente, ningún efecto secundario.

2.2.2. Manipulación de la información llamada «exacta»

Se entendía por información «exacta» el hecho de que el sujeto recibiese una explicación verdadera que no le dejara ninguna duda sobre su estado psicológico. Si sabía, por ejemplo, por el médico que la inyección provocaría palpitaciones, temblores, etc..., el sujeto recibía una información exacta; si sabía, por el contrario, que la inyección no tendría ningún efecto secundario, no disponía, en este caso, de una información exacta. La pertinencia de la información fue manipulada en las tres condiciones experimentales:

a) Epinefrina Informado (Epi Inf);
b) Epinefrina Ignorante (Epi Ign);
c) Epinefrina Mal informado (Epi Mal Inf).

Inmediatamente después de que el sujeto hubiese dado su consentimiento para la inyección, y justo antes de que el médico entrara en la habitación, el experimentador daba, según la condición experimental, la continuación de la información (importaba que ésta fuese comunicada antes de que aparecieran los efectos, muy rápidos, de la epinefrina):

2.2.2.1. *Epinefrina informado.* «Debo decirle también que algunos de nuestros sujetos han sentido los efectos secundarios de la Suproxina. Estos efectos son transitorios y no duran más que de 15 a 20 minutos. Lo que probablemente va a ocurrir es que su mano comenzará a temblar, el corazón se acelerará y la cara se le pondrá más caliente y más roja. Pero repito que estos efectos no durarán más de 15 a 20 minutos.» Mientras el médico ponía la inyección, informaba al sujeto de que no dolía y que carecía de peligro, repitiendo después

la descripción de los síntomas con los que el sujeto debía contar. Los sujetos, pues, estaban al corriente de lo que iban a sentir y de la causa a que sería debido.

2.2.2.2. *Epinefrina ignorante.* Después de que el sujeto hubiese aceptado la inyección, el experimentador no decía nada a propósito de los efectos secundarios, y simplemente abandonaba la habitación. Al poner la inyección, el médico aseguraba al sujeto que no dolía y que carecía de peligro, y que no sentiría ningún efecto secundario. El sujeto carecía pues de explicación sobre su estado psicológico.

2.2.2.3. *Epinefrina mal informado.* «Debo decirle también que algunos de nuestros sujetos han sentido efectos secundarios después de la Suproxina. Estos efectos son transitorios y no duran más de 15 a 20 minutos. Lo que probablemente ocurrirá es que se hincharán los pies, sentirá picazón en el cuerpo y quizá un ligero dolor de cabeza. Pero le repito que sólo son efectos secundarios que duran como mucho de 15 a 20 minutos.» Lo mismo que antes, el médico lleva a cabo la consigna del experimentador mientras inyecta el producto. Ninguno de los síntomas es, evidentemente, consecuencia de una inyección de epinefrina y la información proporciona al sujeto una explicación completamente inexacta de su estado. Esta condición experimental fue introducida a título de control; podría esperarse, en efecto, que la descripción de los efectos secundarios, en la condición «Epinefrina Inf» incitara a los sujetos a más introspección, y quizá a más inquietud sobre su estado. Las diferencias recayentes sobre la variable dependiente, entre las condiciones «Epi Inf» y «Epi Ign» podrían deberse entonces al género de factores más que a desvíos en la exactitud de la información. La situación «Epi Mal Inf» permite controlar esta eventualidad puesto que la anticipación de los síntomas, aunque falsos, debe hacer al sujeto por eso introspectivo, sin que la información le proporcione, por lo tanto, una explicación adecuada de su estado. La epinefrina les fue administrada a todos los sujetos, cualquiera que fuese la condición experimental; se añadió una condición placebo (inyección de una solución salina) en la cual los sujetos recibieron la misma consigna que los de la situación «Epi Ign».

2.2.3. Creación de un contexto cognoscitivo

La hipótesis de Schachter era que, en el momento de una excitación psicológica cuya causa no podría establecerse, el sujeto sería

llevado a identificar sus diferentes emociones a partir de factores esencialmente cognoscitivos. Para verificar esta hipótesis, dos estados emocionales distintos, la euforia y la cólera, fueron manipulados en este experimento. Había evidentemente varios medios de inducir tales efectos; uno de los aspectos importantes de los trabajos de Schachter fue demostrar que la percepción de las emociones dependía de factores sociales, y que el sujeto tenía tendencia a identificar lo que sentía comparándose con los demás sujetos que le rodeaban (Schachter, 1959). Por esto los autores eligieron modificar el entorno social para manipular el estado emocional del sujeto. Una de las condiciones experimentales consistió en colocar al sujeto frente a otro al que el experimentador había dado la consigna de observar un comportamiento eufórico. En la segunda condición debía, por el contrario, manifestar cólera.

2.2.3.1. *Euforia.* Inmediatamente después de que el sujeto hubiese recibido la inyección, el médico abandonaba la habitación mientras que el experimentador volvía con el compañero del sujeto, al cual le presentaba; entonces decía: «Ustedes dos han sido inyectados con Suproxina, y vamos a estudiar la influencia que ejerce sobre su vista. Sin embargo, lo que les pido de momento es que esperen 20 minutos. En efecto, en este plazo la Suproxina habrá sido totalmente absorbida, y comenzaremos los tests visuales.» La habitación en la cual eran pronunciadas estas palabras había sido deliberadamente desordenada. En el momento de marcharse, el experimentador decía excusándose: «Otra cosa aún: le pido perdón por el estado de mi habitación, pero no he tenido tiempo de arreglarla. Si necesita usted un trozo de papel, o lapiceros, no tiene más que cogerlos. Volveré dentro de 20 minutos para los tests visuales.» Cuando el experimentador se había marchado, el compañero del sujeto se presentaba de nuevo a éste, pronunciaba las palabras de costumbre para romper el hielo, y comenzaba el siguiente pequeño manejo: cogía lo primero un trozo de papel, lo arrugaba, buscaba con la vista un cestillo y, para divertirse, lanzaba el papel y fallaba el objetivo. Entonces le venía la idea de jugar al baloncesto: empezaba a dar vueltas por la habitación para encontrar papeles y señalar objetivos imaginarios. Cuando se cansaba del baloncesto, decía entonces: «Estoy en uno de mis días buenos. Siento como si me volviera niño. Vaya, voy a construir un avión.» Entonces fabricaba un avión de papel que durante unos minutos se dedicaba a hacer volar por la habitación, diciendo luego: «Tampoco de niño se me daba bien este juego.» Luego rompía la cola del avión para hacer una bolita de papel que ataba a una cinta, y comenzaba

a lanzarla por todas partes. Cuando estaba haciendo esto, divisaba de pronto un montón de archivadores de anillas con los que fabricaba una torre, y se dirigía al otro extremo de la habitación para tirar encima. Entonces demolía la torre, y, mientras recogía los archivadores, descubría detrás de una pizarra portátil un par de hula-hoops. Cogía uno, ponía el otro al alcance de su compañero y comenzaba a jugar. Unos minutos después lo dejaba en su sitio y volvía a sentarse en el momento en que el experimentador entraba de nuevo en la habitación. Durante toda la duración del *sketch*, un observador anotaba, a través de un cristal no azogado, el comportamiento del sujeto, indicando de qué manera participaba en la actividad desbordante del compañero. En cada una de las tres condiciones llamadas «de información», así como en la condición placebo, todos los sujetos tenían derecho a esta escena. El compañero no sabía evidentemente en qué estado psicológico se encontraba el otro.

2.2.3.2. *Cólera.* Inmediatamente después de la inyección, el experimentador llevaba al compañero a la habitación donde se encontraba el sujeto, los presentaba y, tras haber explicado la necesidad de esperar 20 minutos «para que la Suproxina pase a la sangre», continuaba así: «Nos gustaría que aprovecharan estos 20 minutos para rellenar estos cuestionarios.» Les tendía entonces las hojas diciendo: «Volveré dentro de 20 minutos a recoger los cuestionarios y a comenzar los tests visuales.» Los cuestionarios, de cinco páginas, comenzaban primero de manera anodina por preguntas muy generales, luego se iban haciendo progresivamente más personales y hasta insultantes, con proposiciones de este estilo: «¿Con cuántos hombres (además de su padre de usted) ha tenido su madre relaciones extraconyugales?»

4 y más - - -: 5-9 - - - - -: 10 y más - - -:

El compañero, que se hallaba sentado frente al sujeto, ritmaba sus respuestas de manera tal que podía trabajar al mismo tiempo que él sobre la pregunta. En lugares concretos del cuestionario hacía una serie de comentarios, establecidos de antemano, sobre los temas. Sus observaciones, en principio inocentes, se iban haciendo progresivamente más violentas para, finalmente, terminar por un acceso de cólera en el cual rompía el cuestionario, tiraba los trozos al suelo, y exclamaba: «No quiero perder más el tiempo. Voy a coger mis libros y me voy.» Diciendo lo cual se precipitaba fuera. Lo mismo que en la condición precedente, un observador tomaba nota de la reacción del sujeto.

2.2.4. Medidas

Fueron obtenidos dos tipos de medida del estado emocional, a saber: la observación estandarizada del comportamiento y del grado de participación, detrás de un cristal no azogado, por una parte; y, por otra parte, una serie de escalas sobre las cuales se pedía al sujeto que indicara cuál había sido su humor durante el experimento. Las medidas fueron obtenidas inmediatamente después del *sketch* del compañero, mientras que el experimentador, de regreso, decía: «Antes de proceder a los tests visuales, tenemos necesidad de otra clase de información. Hemos encontrado que hay muchas cosas que, aparte de la Suproxina, actúan sobre su vista, como por ejemplo el hambre, el cansancio, y hasta el humor que usted tiene en un momento determinado, es decir, si usted se siente feliz o irritado. Para comprender los resultados de los tests, tenemos que saber en qué medida destacan tales factores más que la Suproxina propiamente dicha.» El experimentador entregaba entonces unos cuestionarios relacionados con el estado fisiológico y emocional del sujeto. Las dos preguntas semiocultas eran las siguientes:

1) ¿En qué medida se siente usted irritado, colérico, o molesto?
2) ¿En qué medida se siente usted feliz o de buen humor?

La diferencia de nota entre la primera y la segunda respuesta permitía así dar un valor numérico al estado emocional del sujeto: cuanto más elevado era de manera positiva, más contento estaba este último. Se utilizó así un índice para medir el acuerdo mayor o menor que el sujeto concedía a los comentarios del compañero cuando este último manifestaba su cólera.

2.2.5. Resultados

Ante todo, la comparación de los scores entre las dos condiciones «Epi Inf»-«Epi Mal Inf» indica que las separaciones no se deben en ningún caso a artefactos del tipo introspección, etc., sino a la diferencia de exactitud en la información que le fue dada al sujeto. Conforme a la hipótesis de partida, los sujetos resultaron más influidos por el humor del compañero, y por lo tanto más eufóricos o más hostiles, cuando no habían recibido explicación sobre el origen de su estado interior y los efectos de la epinefrina. La comparación de las dos condiciones «Epi Inf-«placebo» demuestra, además, que cuando el sujeto está al corriente de sus síntomas o cuando su sistema simpá-

tico no está activado, su nivel emocional permanece bajo, y el entorno no influye mucho en la valoración de los sentimientos que experimenta: dichos sujetos se consideran, en efecto, menos eufóricos en la primera condición experimental, y poco hostiles en la segunda. Por el contrario, en las demás situaciones tales como «Epi Ing»-«Epi Mal Inf», los elementos cognoscitivos del contexto social fueron indispensables al sujeto para permitirle identificar y calificar su estado interior. A partir de esta serie de experimentos, los trabajos de Stanley Schachter y su equipo han confirmado una teoría de la emoción y la han aplicado al estudio de otros fenómenos afectivos.

2.3. LAS REGLAS DE INDUCCIÓN COTIDIANAS

Las relaciones interpersonales son tan difíciles y complicadas de estudiar como de vivir. Abundan en ellas las ambigüedades y las incongruencias. Jones y Davis se propusieron explorar una pequeña parte de este vasto campo: el de la percepción de las causas de los actos ajenos. El problema que intentaron clarificar, si no resolver, es el siguiente: ¿cómo un observador descubre las intenciones subyacentes a las acciones de un individuo? En este caso, la atribución de una intención es ella misma la condición de la atribución de una disposición «personal», característica del actor. Por lo demás, para que haya una atribución de intención, el observador debe postular:

1) que el sujeto obra a conciencia de los efectos de su acción;
2) que tiene la capacidad necesaria para realizar esta última.

Los dos postulados son necesarios para que el acto y el efecto que de él se desprenden aparezcan como procedentes del actor y no simplemente debidos al azar. Si se da por hecho que el actor dispone del conocimiento de los efectos de su acción y de la capacidad de realizarla, otras dos nociones son en tal caso importantes.

1) *La libertad de elección del actor* y el hecho de que otras opciones se le ofrecen en la acción. No es sino en este caso cuando el observador puede estar seguro de que el acto tiene su origen en el *actor mismo*, y no en las exigencias de la situación que constreñirían al actor a un *papel* determinado.

El observador puede entonces establecer una «*correspondencia* entre la acción y la intención, y después entre la intención y la dis-

posición» (la percepción de la relación es llamada por los autores «attribute linkage effect»). Se medirá la correspondencia por la orientación de escalas de juicios que recaen sobre los rasgos característicos del actor.[1]

2) Pero el observador tropieza con el siguiente problema: un acto puede tener varios efectos distintos y, en cambio, varios actos pueden tener efectos comunes. En tales condiciones, ¿cómo el observador puede atribuir al actor, con certeza, una intención específica?

Según Jones y Davis, el observador se fiará entonces del *efecto (o de los efectos) no comunes a dos actos:* éste es el que corresponde a una intención específica. Así, en el ejemplo dado por Jones y Davis, ¿cuáles son las intenciones que, para un observador, determinan la elección del doctor Smedley —joven y brillante psicólogo— entre un puesto en la Universidad de Yale y un puesto en la de Harvard? La elección de Yale y Harvard tiene numerosos efectos comunes (buenos sueldos, prestigio, proximidad de Nueva York, etc.) que no son discriminativos. En cambio, el efecto específico de cada elección (por ejemplo, el acento puesto por la Universidad de Harvard sobre la investigación interdisciplinaria) permite atribuir al doctor Smedley una «intención» y aun una «disposición» específica en cuanto a la interdisciplinariedad.

En resumen, estando admitida la libertad de elección del actor, el proceso comprende pues varias operaciones sucesivas:

1) descubrir los efectos de una acción;

2) compararlos mentalmente con los efectos de la acción posible pero no realizada (o rechazada) por el actor; determinar cuáles son sus efectos comunes y sus efectos específicos;

3) atribuir (establecer una correspondencia entre acción y...) una intención y una disposición sobre la base de los efectos específicos de la acción elegida y de la acción rechazada.

Disposición personal y deseabilidad social. Jones y Davis suponen que, por una especie de identificación con el actor, el observador concede más importancia en su juicio al efecto que percibe como «deseable». La *deseabilidad del efecto,* dicen, representa como una hipótesis que viene a *sesgar* el proceso de inferencia. Pero la teoría nos parece que da aquí prueba de una cierta ambigüedad: los autores

1. Operacionalmente, el observador es invitado a expresar su juicio concerniente al actor con relación a lo que piensa que es la posición de un individuo «medio». Un juicio extremo testimonia, en principio, una fuerte correspondencia entre característica estable y «personal» del actor y acto particular observado.

postulan que el observador juzga la deseabilidad de un efecto en función de criterios que le son propios, admitiendo simultáneamente que tales criterios son probablemente comunes al observador y al actor, y por lo tanto culturalmente determinados y socialmente compartidos. Pero está claro, según ellos, que las inferencias fundadas en *efectos universalmente deseados no son informativas en cuanto a las características únicas del actor. Conocer que un hombre efectúa la elección convencional nos demuestra solamente que este hombre es como todos los demás.* Y Jones y Davis prosiguen: «En general, conocemos más sobre las intenciones y disposiciones cuando los efectos de la acción elegida no son más universalmente deseados que los efectos de la acción rechazada.» Lo «personal», lo «único», es por lo tanto considerado como el elemento *más informativo* en cuanto a las causas del acto de un sujeto. Se trata en este caso, según nos parece, de uno de los puntos clave de la teoría, que exigirá pues una discusión profunda. Pero, previamente, señalemos simplemente que la atribución de una disposición personal es por consiguiente función inversa:

a) del número de efectos específicos de una acción;

b) de su deseabilidad social.

En pocas palabras, un efecto común a un gran número de acciones es muy generalmente deseado —por corresponder a la *norma social*— mientras que será poco informativo. En cambio, el efecto específico de un acto generalmente poco deseado —que *se desvía* en cuanto a la norma social— nos revelará con certeza una característica personal y estable del actor. En este estadio del análisis, *la atribución de características individuales se identifica por consiguiente con la atribución de características desviantes,* no permitiendo la teoría ninguna inferencia frente a los demás tipos de comportamientos. La puesta en práctica experimental de estas reflexiones permite sorprender mejor los rasgos. Jones y Davis (1965) se interrogaron sobre la manera con que un sujeto decidía que el acto de otro estaba bien resuelto, es decir activamente querido por su autor, antes que fruto del azar, de la obligación o de una particularidad de su carácter. El problema era por consiguiente saber por qué procedimiento, y a partir de cuáles elementos, un sujeto puede reconocer con certeza el objetivo y las intenciones que determinan las acciones de otro, así como el tipo de interacción investigado, al mismo tiempo, por el último. La atribución consiste entonces en relacionar dos órdenes de hechos: los resultados de una acción, por una parte, y las intenciones de su autor, por otra.

La condición preliminar a la existencia de una correspondencia entre los efectos y las motivaciones de un acto reside en la asunción

de que el sujeto es libre de elegir entre varias alternativas para orientar su comportamiento. Supongamos, por ejemplo, que *A* y *B* trabajan juntos, pero que *A* se muestra autoritario, da órdenes a *B* sobre la manera de proceder, planifica con rigor el desarrollo de las diferentes fases del experimento, y expresa sin ambages su descontento sobre la cantidad y la calidad del trabajo de *B*: para que el observador pueda inferir del comportamiento de *A* que es un ser dominador, necesita estar seguro de que el tipo de interacción entre los dos compañeros no ha sido dictado desde el exterior sino que ha sido deliberadamente elegido por *A* entre otras formas posibles de leadership. Por el contrario, si el observador averigua que el tipo de interacción ha sido previamente asignado por el experimentador, no estará ya en condiciones de establecer una estrecha correspondencia entre las acciones de *A* y sus verdaderas intenciones con respecto a *B*. Tratar de determinar las intenciones de un sujeto exigiendo, para hacerlo, que haya sido libre de elegir entre varias alternativas, responde pues a la necesidad de adquirir la certeza de que su acción no fue impuesta por circunstancias y presiones externas, sino que correspondió, por el contrario, a una motivación específica interna. El reconocimiento de una tal motivación implica, no obstante, por parte del observador, la elección de un marco particular de referencia. En efecto, de una manera general, un acto extrae su singularidad de los cambios que aporta a una situación determinada. Supongamos, por ejemplo, que un hombre se levanta, atraviesa la habitación para cerrar la puerta, y que al mismo tiempo se restablece el silencio: parece lógico suponer que el sujeto ha cerrado la puerta para poder trabajar en calma, pero habría podido exactamente igual cerrar la misma puerta para evitar una corriente de aire, modificar la iluminación de la habitación, o dar a entender a dos personas que hablaban al lado que hagan un poco menos de ruido. El problema consiste entonces en saber a partir de cuáles inferencias el observador está en situación de decidir cuál era la intención más probable del sujeto. En principio, éste se apoya en el hecho de que ciertos efectos son, en general, más deseables que otros: cuando un hombre compra un automóvil, es más probable que sea por salir más frecuentemente los fines de semana que por el placer de endeudarse temporalmente, aunque los dos efectos pueden ser rigurosamente concomitantes. Sin embargo, los actos habituales, los que la cordura nos señala como deseables, no nos enseñan gran cosa sobre el grado de motivación del sujeto, indican una dirección, pero no la fuerza con la cual desea realizar alguna cosa. Por esta razón el sacrificio que una elección comporta, las consecuencias negativas que el sujeto, contrariamente a la media de la gente,

está dispuesto a asumir nos informan frecuentemente mejor sobre el carácter personal de su empeño, en tanto que no responde a una norma exterior sino a una motivación interior independiente del entorno. Son por lo general los elementos que, en una elección, no corresponden directamente a las exigencias de la situación pero se explican por las características particulares del sujeto, los que revelan mejor el origen interno de sus determinaciones. En efecto, todo proceso de elección comporta unas etapas en las cuales un sujeto no se ha empeñado aún necesariamente: el hecho de que *A*, por ejemplo, dude entre una facultad de derecho o de medicina, mientras que *B* elige hacer psicología en Vincennes mejor que en la Sorbona —porque le gusta su atmósfera y su tradición— indica una diferencia de madurez quizá en la elección de su futura profesión. En el primer caso el observador no sabe si la elección de *A* corresponde a razones de prestigio, a presiones exteriores o a la indecisión misma del sujeto, puesto que las alternativas no parecen tener nada de común; por el contrario, en el caso de *B*, la elección se explica mucho más fácilmente por las preferencias del sujeto, y la posibilidad de establecer una correspondencia entre los efectos y las motivaciones de un mismo acto está en este caso relacionada con la toma en consideración de factores exteriores a la situación propiamente dicha. Asimismo, cuando un papel está definido de manera muy estricta, la conformidad del actor con las exigencias que implica le asegura, por lo general más fácilmente, la simpatía de los demás miembros del grupo, puesto que le evita las dificultades que crean la desaprobación social y los conflictos. Pero no se puede entonces saber nada sobre el origen de un tal comportamiento puesto que puede deberse lo mismo a una presión del grupo que al deseo de responder a las expectativas de los otros o a una preocupación del sujeto de no comprometerse demasiado en un papel que no le interesa. Por esta razón la no conformidad, en tanto que elimina las ventajas de la aprobación social, aparece por lo general más reveladora de las verdaderas intenciones del sujeto y de las motivaciones que lo animan.

Jones y otros colegas suyos (1961) han demostrado, en esta perspectiva, que las conductas que se apartan de las exigencias requeridas por un papel determinado son, para el observador, una fuente de información más segura que las que corresponden estrechamente a las propiedades de un papel. El experimento consistía en pedir a jóvenes estudiantes no titulados que escucharan una de las cuatro entrevistas profesionales que habían sido registradas en banda magnética. En esos registros se les rogaba que se mostraran muy deseosos de trabajar en un submarino o hacerse astronautas: cada uno de ellos tenía

que desempeñar uno de los dos papeles en una entrevista imaginaria con su futuro patrono. Los sujetos no estaban, sin embargo, al corriente de que la entrevista había sido de antemano cuidadosamente redactada y registrada por un compañero que haría el papel del entrevistado. Los que tenían que oír la banda magnética relativa al trabajo en un submarino, oían al encuestador describir de la manera siguiente el comportamiento ideal de un candidato: obediencia, facultades de cooperación, comportamiento amistoso, espíritu de grupo, en una palabra: una actitud extro-determinada. Los otros sujetos aprendían, por el contrario, que el astronauta ideal no debía tener necesidad de nadie, que debía poder utilizar sus recursos interiores y conducirse, en suma, como cualquier intro-determinado. Las dos entrevistas terminaban, respectivamente, de dos maneras diferentes, según que la respuesta del entrevistado estuviera o no conforme con el modelo propuesto, de tal suerte que se obtenían cuatro grupos experimentales. El entrevistado daba, en efecto, una serie de respuestas que revelaban, según los casos, la tendencia extro o intro-determinada de su carácter. En la mitad de los registros, el compañero se conducía de manera enteramente conforme con las exigencias del papel (condición astronauta-intro; condición submarino-extro); en la otra mitad, daba respuestas absolutamente contrarias a las expectativas (condición astronauta-extrodeterminado; condición submarino-introdeterminado). Después de que los sujetos hubieron escuchado los registros, se les pedía que atendieran al entrevistado y le clasificaran en una de las dos categorías posibles, intro o extro-determinado, respondiendo a la pregunta: «¿Qué clase de persona cree usted que él es realmente?»; debiendo, por otra parte, indicar el grado de confianza con que valoraban los rasgos de la personalidad del sujeto.

Los resultados confirman por completo la hipótesis: cuando el personaje central respondía a las exigencias del papel, fue juzgado poco integrado y medianamente independiente; además, la confianza que los sujetos tenían en sus valoraciones era débil. El astronauta extro-determinado pareció, por el contrario, convenir perfectamente al papel que se le exigía y el miembro de tripulación intro-determinado del submarino fue juzgado muy independiente y poco integrado; en los dos casos los sujetos valoraron el comportamiento del compañero con una gran seguridad. En suma, cuando la extro-determinación es requerida, una respuesta intro-determinada aporta un elemento de información más seguro que una respuesta de acuerdo con las expectativas del experimentador; la misma conclusión vale evidentemente para la extro-determinación. Parece pues que el observador tiene tendencia a buscar la prueba de las intenciones del sujeto en los aspec-

tos marginales de su conducta, es decir, en los que son menos susceptibles de recibir una aprobación social inmediata, de la misma manera que los actos frustrados de la vida corriente, en tanto que son inhabituales, parecen por lo general más reveladores de los verdaderos sentimientos de un sujeto que la conformidad de sus actitudes a ciertos hábitos sociales. Deseabilidad y rareza de los efectos no son, sin embargo, los únicos factores: el observador tendrá tanta mayor tendencia a establecer una correspondencia entre los actos y sus intenciones cuanto la importancia de la elección —es decir, sus efectos positivos o negativos sobre el observador— sea más elevada. La resonancia personal que el acto ajeno puede tener sobre el sujeto es pues una fuente de certeza suplementaria en el proceso de atribución. Esto es lo que demuestra el experimento de Jones y de Charms (1957).

Un compañero era integrado en un grupo de cuatro o cinco sujetos ingenuos, y fracasaba regularmente en la misión experimental que se asignaba a cada uno. En la primera condición del «destino individual», se minimizaba la *relevancia* o (importancia) del fracaso: los sujetos recibían las recompensas que se les había prometido en caso de éxito, sin que el fracaso del compañero fuera tenido en cuenta de alguna manera. En la segunda condición del «destino colectivo», se insistía al máximo sobre la importancia del hecho de que el fracaso del compañero era suficiente para privar a cada uno de los sujetos de la recompensa que le correspondía. Éstos tenían entonces que valorar el comportamiento del compañero en dos veces: la primera, antes de la manipulación experimental; la segunda, después de la comprobación del fracaso de su compañero. La hipótesis era que la importancia negativa del comportamiento de este último debía aumentar la certeza del sujeto de que existía una correspondencia entre las posibilidades del compañero y sus resultados. Las valoraciones de los sujetos, en la primera y la segunda condición experimental, confirmaron esta hipótesis: el compañero fue considerado como menos competente, menos digno de confianza y, de una manera general, juzgado en términos más desfavorables cuando la importancia de su comportamiento fue negativa. Aparece así que la importancia acentúa la correspondencia; la conjunción de los dos factores da como resultado un extremismo de los juicios y de las valoraciones en la percepción ajena. Para poner en evidencia este segundo aspecto de la importancia, cuando va unida a la correspondencia, Jones y Charms (1967) reanudaron el experimento precedente añadiendo una consigna suplementaria: se hizo creer a la mitad de los sujetos que el fracaso del compañero, por la naturaleza misma de la misión, debería ser ante todo atribuido a una falta de competencia; los demás sujetos

supusieron, por el contrario, que un fracaso en la resolución de los problemas no podría atribuirse más que a una falta de motivación, de buena voluntad y de disposición para dar un esfuerzo suplementario. La hipótesis era que, en la primera situación, el resultado no podía servir de base para la valoración de la actitud del sujeto hacia el grupo puesto que, cualquiera que fuera su deseo de cumplir, fracasaría siempre si la misión era demasiado difícil: la percepción de unos efectos poco usuales implica, en efecto, la existencia de una elección verdadera para el sujeto que actúa. Debía esperarse, por consiguiente, que los papeles respectivos de la importancia y de la correspondencia en las valoraciones no fuesen los mismos en las dos condiciones experimentales. Los resultados confirman esta hipótesis: cuando los sujetos pensaron que el compañero no tenía elección (condición llamada de competencia), las variaciones de la importancia personal para el observador no tuvieron influencia en sus valoraciones; cuando los sujetos creyeron, por el contrario, que el resultado dependía de la buena voluntad del compañero, la importancia fue un criterio determinante de los juicios: importancia y correspondencia acentuaron el carácter negativo de las apreciaciones recayentes en el compañero en la situación llamada de «destino colectivo». Como la actitud del compañero era perjudicial para el grupo y habría tenido la posibilidad de evitar el fracaso, su comportamiento fue considerado como una prueba de indiferencia, de irresponsabilidad hacia el grupo y de escasa competencia. El llevar al extremo los juicios puede aún manifestarse de otra manera, cuando la importancia está asociada al «personalismo», el cual consiste en que la elección de una alternativa dada no depende de la existencia del grupo, sino de la presencia de una persona particular a cuya intención está destinado el efecto positivo o negativo de una acción. El problema del observador consiste entonces en decidir si es a su personalidad y a los sentimientos de simpatía o de antipatía que ella suscita a lo que se debe el comportamiento hostil o gratificador del sujeto, o si éste, en circunstancias comparables, se comportaría de la misma manera ante cualquiera. El hecho de que el observador se pregunte si unas consideraciones personales son responsables del comportamiento del sujeto implica que éste es libre de elegir y de actuar a favor o en contra de su compañero: es en esta condición solamente cuando un comportamiento dado puede ser revelador de una intención específica. Como esta libertad de elección aumenta la probabilidad de la correspondencia, puede suponerse que la conjunción de la importancia y del personalismo acentúa el extremismo de las valoraciones. El problema consiste entonces en saber cómo funciona esta última variable, lo cual ha sido

más particularmente estudiado a propósito de actitudes hostiles y benévolas de las que se dará cuenta sucesivamente.

Para estar seguro de que es su persona y no sus actos lo que le vale la hostilidad arbitraria del sujeto, el observador debe estar antes que nada seguro de que su comportamiento personal, anterior o presente, no merece ni ataque, ni insulto, ni repulsa. Por esta razón Jones y Davis establecieron la hipótesis de que cuando el sujeto se ha satisfecho normalmente de un resultado, y tiene entonces el derecho de recibir el apoyo del grupo, es cuando un ataque procedente sin más ni más de otros puede parecerle responder al deseo de herirlo, de tratarlo con desventaja personalmente. En el caso de un mal resultado, el comportamiento del otro puede, en rigor, encontrar una parte de justificación; la correspondencia y la valoración negativa son, por el contrario, más elevadas cuando el observador no tiene nada que reprocharse. Éste debe igualmente asegurarse que la hostilidad de su compañero no proviene simplemente de una tendencia de su carácter que le hace reaccionar así ante cualquiera. Esto es lo que demuestra el experimento de Berkowitz (1960): Se constituyeron dos grupos de dos sujetos para estudiar sus primeras impresiones mutuas. Cada sujeto supo, ante todo, que su compañero era habitualmente hostil o amigable; después —en un segundo tiempo—, que este último tenía, por razones puramente personales, o bien simpatía, o bien antipatía por su interlocutor. El sujeto debía dar en tres fases la impresión que tenía de su compañero: al comienzo del experimento, antes de saber qué clase de compañero tenía enfrente, y después de conocer lo que el otro pensaba de él. Los resultados demuestran que el conocimiento previo de la hostilidad del atacante atenúa la significación personal del ataque para el observador.

La estabilidad emocional del adversario es igualmente un criterio importante para saber en qué medida su actitud hostil es realmente intencional. Esto es lo que demuestra el siguiente experimento de Jones y otros colaboradores suyos (1959): Dos grupos de dos sujetos fueron colocados en dos habitaciones diferentes; uno de los dos grupos podía observar al otro gracias a un cristal sin azogue y tenía que hacer un cierto número de comentarios sobre lo que pensaba de uno de los dos sujetos que se encontraban al otro lado; dichas observaciones eran pronunciadas en voz alta y eran fácilmente audibles para los dos grupos. Se rogaba al compañero de equipo que no era objeto de las observaciones que se mantuviera un poco apartado, a título de observador. De los dos sujetos que expresaban sus impresiones sobre su vecino, uno mantenía una actitud constantemente neutra o más bien afable, mientras que el otro era manifiestamente hostil o des-

deñoso. En cuanto al grupo que servía de «blanco», a saber el sujeto y el observador, recibía al comienzo del experimento algunas informaciones sobre los estudiantes que, enfrente, iban a expresar sus opiniones: en un caso, se les presentaba al sujeto hostil como alguien mal adaptado, ansioso e inestable; en el otro caso, era por el contrario muy eficaz, equilibrado y perspicaz. Al final del experimento, se les pedía que indicaran hasta qué punto estaban de acuerdo con las dos proposiciones siguientes: «es una persona muy simpática», «es imposible amar a alguien semejante». En pocas palabras, el sujeto era despreciado, según la condición experimental, por alguien estable o inestable. Los resultados demuestran que la hostilidad del otro reviste una significación mucho más personal cuando el equilibrio del adversario no deja ninguna duda, es decir cuando el sujeto le estima capaz de elegir sus enemigos con entero conocimiento. No obstante, si se le dice al sujeto que el adversario es un enfermo mental caracterizado, y si se crean unas condiciones tales que la hostilidad manifiesta del otro revela tener consecuencias muy penosas para el observador (zumbido continuo, etc.), la cualidad de inestabilidad y de desequilibrio aumenta por el contrario, en este caso, la reacción negativa: es el perjuicio real el que toma entonces la precedencia sobre la aprehensión cognoscitiva del adversario (Gergen y Jones, 1963).

La hostilidad no es, sin embargo, el único campo en que la atribución causa problemas: un comportamiento gratificante es igualmente difícil, por lo menos, de valorar en su justa medida. Los actos de generosidad tienen, en efecto, dos consecuencias: por una parte, los cumplimientos, los regalos y el compartir unas mismas opiniones permiten al observador dar validez a la percepción que tiene de sí mismo, atenuando sus incertidumbres y proporcionándole un punto de apoyo contra sus adversarios; por otra parte, tales actos obligan al espectador hacia el sujeto y le incitan a entregarle, de una manera o de otra, algo con el fin de demostrarle que ha sabido apreciar lo que ha recibido. Por esta razón el observador debe estar seguro de que es su persona y no los recursos de que dispone —como consecuencia, por ejemplo, de su situación— lo que constituye el origen de la afable atención de que ha sido objeto. Debe por consiguiente tener la prueba de que la «ingraciación» no sirve a fines utilitarios. Jones y sus colaboradores (1963) hicieron un experimento para demostrar que un comportamiento positivo y aprobador es más fácilmente apreciado en su justo valor y considerado como una prueba de sinceridad y de simpatía cuando los dos compañeros de la interacción son independientes uno de otro. El experimento consistía en esto: Un observador tenía que valorar a un sujeto del que sabía que se adhería a las opiniones

de su compañero y que era, según la condición experimental, manifiestamente muy dependiente o muy independiente. La hipótesis era que esta adhesión sistemática debía entonces revestir una significación diferente. Efectivamente, el observador se sentía neutral hacia el conformista muy dependiente, porque no sabía si su conformidad correspondía a una maniobra estratégica o a una comunidad de ideas real; su dependencia hacia el compañero acrecentaba así la ambigüedad de sus acciones. La aprobación sistemática de las opiniones de otro, por consiguiente, no presenta problema más que cuando faltan las pruebas de personalismo.

En un artículo del que hemos tomado mucho, Erika Apfelbaum y Claudine Hertzlich (1971) examinaron muy inteligentemente los presupuestos que acompañan a los experimentos y señalaron la falta de profundización de su aspecto social y simbólico: «Tocamos aquí —escriben— otro de los límites del proceso de atribución tal como ha sido analizado hasta el presente; siempre ha sido concebido como si fuera el hecho de un sujeto aislado. Los autores jamás han tomado en consideración el discurso social que, en nuestra opinión, le sostiene por todas partes.» Sin embargo, no se podría ignorar los méritos de un trabajo emprendido sobre unos fenómenos tan fluctuantes. Por otra parte, para sacar provecho de las observaciones de Erika Apfelbaum y de Claudine Hertzlich, la psicología social tendría que ser radicalmente diferente a lo que es hoy.

2.4. LA TRANSFORMACIÓN DE LA CANTIDAD EN CALIDAD

Harold Kelley, Claude Faucheux y Serge Moscovici han esbozado una aplicación de los conceptos concernientes a la atribución a los fenómenos de influencia social. El problema de los orígenes de los juicios y de las respuestas es aquí capital. Las posibilidades, para un sujeto, de efectuar atribuciones simultáneamente estables y muy diferenciadas dependen de su nivel de información. Pero éste está, a su vez, relacionado con su dependencia informativa hacia otras personas y, por consiguiente, con su susceptibilidad a la influencia. Es decir, *que una persona* A *será sensible a la influencia de una persona* B *si ésta le permite operar atribuciones más estables y más diferenciadas que antes.* Mas dos tácticas se le abren entonces a *B*. Puede tratar de actuar sobre *A* a través de una enseñanza: *instrucción*. Así,

por ejemplo, enseñará a *A* técnicas de observación que le permitan aumentar la *constancia* de sus respuestas (en el tiempo y en las modalidades). En este caso, según Kelley, la persona misma de *B* no interviene en el proceso como tampoco su grado de peritación y de credibilidad; el proceso se detiene con la «instrucción» adquirida por *A*. *B* puede, por el contrario, tratar de ejercer sobre *A* una persuasión por la transmisión de su opinión o de la de otros: juega entonces sobre el criterio de *consensus* de las respuestas. En este caso, *A* considera *el mensaje de* B *como un efecto que anima, a su vez, de un proceso de atribución:* los criterios habituales desempeñan allí su papel. Se trata de decidir si el mensaje de *B* debe ser considerado como un efecto debido a las características del objeto, del entorno común a *A* y *B* (*B* se caracteriza entonces por su grado de peritación, es decir, por su aprehensión correcta de los factores externos pertinentes del entorno) o si debe de atribuirse a propiedades del propio *B* (en este caso la existencia de factores internos, tales como los motivos personales no pertinentes, arriesgan reducir su credibilidad). La inferencia no es, por consiguiente, la misma según que el sujeto se encuentre frente a una o varias personas que tienen una opinión idéntica o divergente de la suya. La atribución hace entonces intervenir dos tipos de causalidad distintos según que el origen del juicio aparezca ser la opinión particular de otro sujeto o la existencia misma del objeto, por el hecho de un consenso entre los miembros del grupo. Esto es lo que Moscovici y Lage (1970) pusieron recientemente en evidencia, demostrando que la influencia ejercida por una minoría de uno o de dos compañeros que tienen una opinión común divergente de la del sujeto, no daba lugar a las mismas atribuciones y que la diferencia de valoración provenía de la existencia de una consistencia interna intraindividual entre los dos compañeros. Es la consistencia la que determina entonces el hecho de que la causa de un fenómeno sea encontrada en el objeto antes que en una persona determinada. Se encuentra una ilustración del conflicto de atribución en el trabajo mismo del historiador: ocurre, en efecto, frecuentemente, que éste tenga que plantearse la cuestión de saber si son las condiciones objetivas de la situación o bien, más sencillamente, la presencia de un hombre particularmente influyente lo que está en el origen de un cambio histórico. Lo que el estudio de la influencia nos enseña, es que no son los mismos los elementos cognoscitivos que entran en consideración en la elección de una u otra de las dos alternativas, y que la diferencia de valoración aparece subtendida por un proceso psicológico distinto.

Para estudiar el problema con más detalle, se procedió al experi-

mento siguiente: se pidió a unos sujetos que señalaran el color y que estimaran la intensidad luminosa de seis diapositivas que se proyectaban seis veces seguidas en una pantalla durante 15 segundos, a intervalos de 5 segundos durante los cuales se oscurecía la habitación. Un sistema de filtros permitía hacer pasar un rayo luminoso de una longitud de onda $\lambda = 4\,835$ Å, correspondiente, por consiguiente, a la región azul del espectro; unos filtros neutros permitían, por su parte, hacer variar la intensidad luminosa de las diapositivas y hacer así el trabajo menos monótono. Cada grupo experimental estaba constituido por cuatro sujetos sin preparación y por uno o dos compañeros que habían recibido la consigna de responder sistemáticamente «verde» a la presentación de las diapositivas azules. Antes del experimento propiamente dicho, se había pasado colectivamente a todos los sujetos un test de Polack, con el fin de asegurarse de que nadie tenía una anomalía visual e indicar con ello, de manera implícita a los sujetos no preparados, que la respuesta de los compañeros no podía provenir de una incapacidad perceptiva, sino de la existencia de otra alternativa sobre la visión de un mismo objeto. La hipótesis era que si el sujeto se encontraba frente a dos compañeros que tenían la misma opinión, y ésta difería de la suya, no podría atribuir la diferencia perceptiva sino a una particularidad del objeto. La consistencia de las respuestas determinaría así un desplazamiento de la situación de la causalidad, de la persona hacia el objeto: por el hecho del consenso y de la acentuación del conflicto que crea la coexistencia de dos alternativas contradictorias de igual valor, no sufriendo ningún compromiso el sujeto, éste estaría más inclinado a poner en duda la validez de sus propias elecciones así como a modificar la percepción que tiene de los colores. Los resultados experimentales van en el sentido de esta hipótesis: mientras que el tanto por ciento de las respuestas «verde» era de 1,22 en los grupos que no comprendían más que un solo compañero, pasó a 10,07 en los grupos donde dos compañeros daban una respuesta consistente. Además, la comparación de las respuestas de los grupos experimentales con las del grupo control demuestra que la diferencia es significativa en .003 cuando el grupo experimental comprende dos compañeros, pero que no lo es ya cuando no hay más que un solo compañero. Por otra parte, el examen de cuestionarios postexperimentales, en los cuales se pedía a los sujetos que no estaban preparados que estimaran la agudeza perceptiva de los compañeros, demuestra que, en los grupos de dos compañeros, los sujetos pensaron que éstos veían mal el color pero pensaron que el compañero veía muy mal el color cuando estaba solo ($t = 10{,}58$). Por otra parte, en lo que concierne a la intensidad lumi-

nosa, los sujetos estimaron que los compañeros la percibían tan bien como ellos mismos, cuando eran dos, pero que el compañero era muy poco sensible a ella cuando estaba completamente solo ($z = 2{,}59$; $p = .01$). Las respuestas a los cuestionarios sociométricos confirman la importancia de la persona como motivo de la causalidad, cuando no hay más que un solo compañero. En efecto, en los grupos de dos compañeros, éstos no fueron ni más elegidos ni más rechazados que los demás sujetos no preparados; por el contrario, cuando el compañero estaba solo, fue mucho más rechazado que los demás ($X^2 = 21{,}77$; $p = .001$). Uno de los indicios de la influencia ejercida por una minoría consistente aparece en el hecho de que el sujeto se siente menos seguro de sus respuestas si no estima que sus compañeros lo están de las suyas, cuando los compañeros son dos ($t = 2{,}35$; p entre .05 y .02). Por el contrario, cuando no hay más que un compañero, el sujeto se siente tan seguro de sus respuestas como él. El paso de una minoría de un solo individuo a una minoría de dos no constituye por consiguiente un fenómeno cuantitativo sino un fenómeno cualitativo, psicológicamente hablando. Los elementos a partir de los cuales se opera la inferencia y la dirección en la cual se efectúa, cambian; las divergencias interindividuales toman un carácter más objetivo y, necesariamente, la influencia ejercida es mayor.

2.5. OBSERVACIONES FINALES

Se ha extendido la costumbre de hablar de una teoría de la atribución. Nosotros no creemos que esta costumbre sea práctica. Para que una teoría exista es indispensable formular claramente las proposiciones, explicitar las predicciones y verificarlas experimentalmente. Ahora bien, no es tal el caso en los autores que se han interesado en el fenómeno de la atribución. Todo lo más se trata de una cierta mirada de la toma en consideración del sujeto que realiza un trabajo de ordenación de los datos de su universo interior o exterior. En una disciplina dominada por el behaviorismo, dicha mirada constituye una aportación y un peligro. Habiendo añadido la dimensión inferencial, la intencional se considera exenta. Las nuevas nociones, los nuevos esquemas de análisis son adaptados a las viejas nociones, a los viejos esquemas de análisis, en un precioso y ecléctico movimiento de conjunto. El problema del simbolismo, de la naturaleza social de los pro-

cesos de causalidad, de inferencia queda entero. A falta de una teoría, a falta de una respuesta al problema, nos hemos visto obligados a limitar nuestra investigación a un contraste de ejemplos y de interpretaciones concernientes a los hechos que se refieren a la atribución. En el actual estado de cosas, estos elementos permiten describir mejor relaciones e interacciones que sin ellos no existirían, por lo menos para los psicosociólogos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

APFELBAUM, ERIKA, y HERZLICH, CLAUDINE: «La théorie de l'attribution en Psychologie sociale», *Bulletin de Psychologie*, 293, *XXIV*, 1970-71, pp. 961-976.

BEM, D. J.: «An experimental Analysis of self-persuasion», *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1965, *1*, pp. 199-218.

COHEN, J.: *Chance, Skill and Luck*, Middlesex, England, Penguin Books, 1960.

DE CHARMS, R.: *Personal causation: the internal affective Determinants of behavior*, Nueva York, Academic Press, 1968.

GERGEN, K. J., y JONES, E. E.: «Mental illness, predicability and affective consequences as stimulus factors in person perception», *J. abn. soc. Psychol.*, 1963, *67*, pp. 95-104.

HEIDER, F.: *The psychology of interpersonal relations*, Nueva York, John Wiley and Sons, 1958.

JONES, E. E., y DAVIS, K. E.: «From acts to dispositions: the attribution process in perception»; en BERKOWITZ, L., *Advances in experimental social Psychology*, 2, Nueva York, Academic Press, 1965, pp. 219-266.

JONES, E. E.; DAVIS, K. E., y GERGEN, K. J.: «Role playing variations and their informational for person perception», *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1961, *63*, pp. 302-310.

JONES, E. E., y DE CHARMS, R.: «Changes in social perception as a function of the personal relevance of behavior», *Sociometry*, 1957, *20*, pp. 75-85.

KELLEY, H. H.: «Attribution theory in social Psychology», en *Nebraska symposium on motivation*, 1967, *15*, pp. 192-240.

MOSCOVICI, S., y PLON, M.: «Choix et autonomie du sujet. La théorie de la réactance psychologique», *L'année psychologique*, 1968, *68*, pp. 467-490.

ROMMETWEIT, R.: *Selectivity, intuition and halo effects in social Perception*, Oslo, Oslo University Press, 1960.

SCHACHTER, S., y SINGER, J.: «Cognitive, social and physiological Determinants of emotional state», *Psychological Revue*, 1962, *69*, pp. 379-399.

STEINER, I. D., y FIELD, W. L.: «Role assignment and interpersonal Influence», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, *61*, páginas 239-246.
TAGIURI, R.: «Person Perception», en LINDZEY, G., y ARONSON, E., *The handbook of social psychology*, III, Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1969, pp. 395-449.

P. G. ZIMBARDO

3. La psicología social: una situación, una trama y una escenificación en busca de la realidad

La psicología social, surgida de la unión quizá prematura de la psicología con la sociología, se vio relegada a las regiones periféricas de la notabilidad (como lo atestiguan los últimos capítulos de los manuales elementales de psicología), mientras que el fruto de la unión, más legítima, con las ciencias biológica y física, ocupó el lugar de honor y dirigió los asuntos durante muchos años. Hija del primer matrimonio, la psicología social tuvo que contentarse con las cuestiones que sus hermanos menores apartaban en razón de su interés secundario; de consiguiente: con el fascismo, los prejuicios, los conflictos mundiales, la influencia de las masas, la lucha de clases, la alienación y, en fin, el control de las opiniones, de los valores y de las actitudes en el hombre. La insistencia de Kurt Lewin, su primer agente de negocios, le valió constituirse una cartera de acciones más equilibrada; la psicología social pudo diversificar sus inversiones a partes iguales entre problemas de teoría, de metodología y de actualidad, evitando onerosas posturas sobre los valores «grupo» gracias a la compra masiva de preocupaciones individuales. Esta política de inversiones ha hecho de la psicología social la última fortaleza de una andadura generalista en psicología. Cuando se advirtió que se había fusionado discretamente con la mayor parte de los miembros de su fratría (el aprendizaje social, la personalidad social, la percepción social, la psicología social, la afectividad social, la patología social), nadie, excepto un grupo de intrépidos superespecialistas que emprendieron la lucha por el poder, impugnó el acceso de la psicología social al rango de presidente-director general. En un gesto de conciliación, la psicología social ofreció a aquéllos el control de todo comportamiento sometido a la influencia directa de variables físicas y biológicas, mientras que los comportamientos que se destacan de la realidad cognoscitiva, social o psicológica, serían sólo el objeto de su atención. Corresponde al tiempo demostrar la cordura de esta decisión.

Este artículo intentará deslindar cuáles son, a mi parecer, las principales contribuciones conceptuales aportadas por la psicología social al análisis científico del comportamiento de los organismos y a la mejora de la condición humana. Luego utilizaré algunos de estos principios con el fin de integrar los caracteres esenciales de la teoría de los procesos de comparación social (Festinger, 1954) y la de la disonancia cognoscitiva (Festinger, 1957). El punto de convergencia de esta síntesis estará en la temeridad, o, más precisamente, en la tentativa de elaborar un modelo que dé cuenta del proceso por el cual unos individuos normales se convierten en «locos», «dementes», «psicóticos», «neuróticos», «perturbados en el plano afectivo», o simplemente en «enfermos mentales».

Mi definición de la psicología social será, de intento, amplia y todas las investigaciones sobre el efecto de la presencia real, imaginaria o simbólica del prójimo sobre un individuo, en su comportamiento manifiesto, y sus estados internos (fisiológico y cognoscitivo), serán incluidas en ella. Mantendré que el psicosociólogo comparte los objetivos científicos del psicólogo general, a saber: explicar, predecir y controlar el comportamiento, y que difiere ante todo de él por su preocupación por ver cómo el individuo medio intenta comprender las causas y las consecuencias de su propio comportamiento, como el de aquellos a quienes observa.

El behaviorismo americano, que pone el acento en los estímulos tangibles y las respuestas físicas, podía en efecto simular ignorancia sobre la necesidad de comprender que tienen los individuos, para volverse hacia unos sujetos infrahumanos, estudiando el comportamiento en unas situaciones artificialmente esquematizadas, y para rechazar los esfuerzos teóricos que tienen por objeto meter unos procesos cognoscitivos en la cabeza de las ratas y de los hombres (Tolman, 1948). Durante cuarenta años, la psicología del aprendizaje ha dominado nuestra psicología gracias a un modelo de comportamiento de bestia obtusa; se «imprimían» relaciones en los sujetos, la saliva corría involuntariamente ante la aparición del estímulo condicional, y el experimentador hacía que pasaran las respuestas condicionales bajo el control del estímulo condicional, mediante una manipulación adecuada de las relaciones secuenciales.

La mayor parte de la gente no tenía sin embargo conciencia de que eran únicamente «cajas negras» vacías, canales que comunicaban las entradas y salidas de información; proseguían su esfuerzo secular para dar un sentido a su vida y para comprender las relaciones entre los diferentes acontecimientos del medio exterior y las de su conducta. Algunas preocupaciones del hombre-de-la-calle eran en rea-

lidad bastante parecidas a las del psicólogo-de-laboratorio; quizá tenían un alcance un poco mayor en el primero. Así este ser pensante se interesaba por la comprehensión de las cuatro relaciones fundamentales del proceso de aprendizaje. Era importante para él explicar las relaciones $S — S$, $S \rightarrow R$, $R — R$ y $R \rightarrow S$ con el fin de apreciar debidamente los desafíos que su entorno le oponía y su capacidad para afrontarlos, lo cual es muy necesario para su supervivencia.

Cuando el hombre conoce las relaciones $S — S$, sabe cómo se estructura su medio natural, es decir, qué acontecimientos suceden a otros o les están asociados con una gran probabilidad. Entonces puede utilizar un acontecimiento a título de señal o de presagio de los peligros o de los placeres correspondientes a un segundo. Por las relaciones $S \rightarrow R$, conoce qué impacto tiene el medio sobre él, en qué medida ciertos estímulos provocan sus respuestas y cuáles de ellos son aptos para formarlo. Cuando observa ciertos modelos de respuesta en él y en el prójimo, el hombre se instruye sobre la estructura del comportamiento (las relaciones $R—R$), predice las modalidades de reacciones de los demás, induce las reacciones internas que no puede observar; y, para organizar las regularidades aparentes en la observación de numerosas respuestas, se elabora una teoría espontánea de las características de la personalidad. Por fin, gracias a la observación de las relaciones $R \rightarrow S$, el hombre fija el impacto que tiene sobre su medio. ¿Qué cambios (si los hay) del medio resultan de lo que él hace? Cuando las respuestas van seguidas por cambios del medio, lo que se aprende es algo mucho más importante que el simple aumento de la frecuencia de repetición de las respuestas. El individuo aprende que posee un cierto dominio sobre los acontecimientos exteriores, que él es eficaz. Por otro lado, un sentimiento de impotencia adquirido se desarrolla en él cuando no percibe ninguna relación entre el comportamiento y los acontecimientos del medio (Seligman, 1968).

Aparece, pues, que la utilidad última que hay en imponer un orden en el «caos rugiente y ensordecedor» que nos rodea, es esencial para afrontar el medio y construir el sentimiento de nuestro propio valor. A partir de las relaciones perceptivas que el hombre construye, éste elabora también una concepción de la causalidad, así como estrategias para utilizar el control perceptivo (por el camino de la predicción de los acontecimientos estímulo o respuesta) en el caso en que no es posible controlar su comportamiento por la acción. La insistencia del hombre en buscar el porqué y el cómo del comportamiento y el refinamiento de los procesos de su pensamiento,

condujeron al abandono de la andadura tradicional de la teoría del aprendizaje, suscitando el interés por el «tratamiento de la información», por la psicología cognoscitiva «purista» y por la psicolingüística.

Dado que nuestro sujeto, el hombre, se niega a filtrarse en nuestras anteriores concepciones, demasiado estrechas, nos vemos obligados a elaborar una nueva psicología cognoscitiva que se interese más particularmente por la manera en que el hombre se define en relación con su medio físico y social. El campo de sus problemas se define por la cuestión de saber cómo todos los organismos intentan afrontar el medio, y cómo se esfuerzan por dominarlo. Este «dominio» no se realiza por la dominación o la explotación, sino mejor por el conocimiento. Prever exactamente las fuentes de control extrínsecas que se pueden evitar o apartar, y afirmar su control intrínseco en la dirección de sus actos constituye un preliminar de la libertad individual. Control y libertad parecen antitéticos, y en efecto, los psicólogos de la Universidad de Berlín (y particularmente Holzkamp, 1970) han rechazado el «control» como fin de la psicología, y lo han reemplazado por la «emancipación» y la libertad del hombre.

Por mi parte estoy convencido de que el fin de todo estudio del comportamiento humano (cualquiera que sea la etiqueta científica del investigador) consiste finalmente en precisar cuáles son las condiciones que acrecen la libertad de un individuo para que desarrolle sus potencialidades, de manera óptima, mejorando a la vez el valor global de nuestra vida social.

De forma paradójica, la investigación psicosociológica ha contribuido a este fin haciendo resaltar la facilidad con que se puede manipular y controlar el comportamiento humano. Tales demostraciones han sido consideradas sin razón como manifestaciones maquiavélicas del poder del experimentador sobre la persona del sujeto, o como signos indicadores de que el hombre es crédulo, ingenuo y maleable. Todo por el contrario, la investigación en psicología social determina, como vamos a demostrar, las trabas impuestas a la libertad de acción e indica de ese modo lo que hay que hacer si no queremos perder nuestra libertad.

3.1. LAS CONTRIBUCIONES DE LA PSICOLOGíA SOCIAL: SITUACIÓN, ESCENIFICACIÓN Y TRAMA

Las principales contribuciones conceptuales aportadas a la comprensión del comportamiento por la psicología social que acabamos de definir a grandes rasgos, son de tres órdenes:

a) iluminación del control omnipresente, aunque sutil, ejercido por las situaciones sociales sobre el individuo;

b) atención dirigida al poder de las indicaciones verbales y de las consignas como modo de influencia sobre el comportamiento;

c) demostración de que la «realidad» que cuenta para el individuo, es por lo general la representación cognoscitiva de los acontecimientos internos y de las condiciones exteriores, más que la «realidad» física o biológica en sí.

Puede resultar cómodo describir estos tres factores en términos de determinación situacional, determinación verbal y determinación cognoscitiva. Consideremos algunas de las pruebas a favor de la importancia de cada uno de los tipos de determinación y algunas de sus consecuencias relativas a la libertad individual.

Elaboraremos a continuación la noción de la necesidad del hombre de explicar lo que experimenta y percibe. Al hacer esto, propondremos la analogía siguiente: la racionalidad es a la disonancia cognoscitiva lo que la normalidad es al proceso de comparación social, y, al mismo tiempo, ofrecen un modelo operacional de la locura que puede iluminar el proceso por el cual hombres racionales se convierten en «irracionales», y hombres normales se convierten en «anormales».

3.1.1. Determinación por la situación

¿Se imagina usted confesando un crimen que no ha cometido, sabiendo que ello pone en juego su vida? Esto es precisamente lo que hizo hace algunos años en Nueva York el presunto asesino de dos jóvenes. El joven George Whitmore hizo una confesión detallada del asesinato (61 páginas dactilografiadas). Además, se apresuró a reconocer que el que se había encargado del interrogatorio era más amable con él de lo que su padre lo había sido jamás. Ni la privación

de tabaco ni la brutalidad fueron empleadas para arrancarle las declaraciones. El joven hizo una rendición de cuentas voluntaria de su complicidad en el crimen, crimen cometido en realidad por otro individuo a quien un confidente de la policía permitió descubrir unos meses después.

Este asunto es inquietante por el desafío que lanza a nuestras concepciones elementales de la racionalidad y del instinto de conservación. Nos sería más fácil admitir la razón de las falsas declaraciones, si el origen manifiesto de las mismas fueran medidas de violencia física, las amenazas, la intimidación, los golpes con la porra en las partes sensibles del cuerpo (Zimbardo, 1967). Pero no fue así. Lo que es cierto, sin embargo, es que estamos convencidos que no se podría nunca hacer actuar de esa manera, contra nuestro propio interés.

El análisis de las falsas declaraciones de Whitmore plantea un problema crucial que ha sido reasumido en numerosos experimentos psicológicos. El efecto de conformidad de Asch (1955), el efecto de obediencia de Milgram (1965), los resultados paradójicos de la disonancia cognoscitiva tienen de apasionante que nos obligan a comprender cómo unos individuos aparentemente sensatos pueden abandonar toda independencia cuando ninguna fuerza suficiente justifica esta dimisión. Estamos generalmente persuadidos de que no cederíamos a la mayoría si el testimonio de nuestros sentidos estuviera preservado, que no causaríamos mal a un desconocido inocente si se nos ordenara, y que no continuaríamos soportando una estimulación nociva si tuviéramos la posibilidad o la oportunidad explícita de evitarlo. ¿Cómo podemos entonces explicarnos que una tercera parte de los sujetos de Asch hayan elegido la conformidad? ¿Cómo explicar que los dos tercios de los de Milgram (y el 85 % de los sujetos en el experimento reanudado por Rosenhan, 1969) obedecieran hasta el punto de administrar lo que creían que era una sacudida eléctrica casi mortal de 450 voltios? ¿Cómo explicar por qué la mayoría de los sujetos en las investigaciones de Zimbardo sobre la disonancia (1969) permitían sufrir choques dolorosos, comer langostas, y rechazar espontáneamente el alimento cuando tenían hambre y el agua cuando tenían sed?

Cuando nosotros, observadores, contemplamos a los actores implicados en estos experimentos (o en situaciones reales), sobrestimamos sus posibilidades de autodominio (fuerza de voluntad, resistencia, reglas estrictas de conducta, etc.) mientras que subestimamos el poder de las fuerzas sociales que actúan sobre ellos en tales situaciones. Es este *error de imputación* (término empleado por mi colega Lee Ross

en una comunicación personal) lo que explica el interés de las investigaciones; pero, al mismo tiempo, ese *error de imputación* es responsable de la producción de los efectos mismos. Es precisamente el hecho de que la mayor parte de las personas tienen una confianza no fundada en ellos mismos, resultante del error de imputación, lo que les expone a las presiones sutiles ejercidas por las normas sociales, la autoridad, el protocolo, las buenas maneras y las relaciones entre los papeles.

En el caso de Whitmore, el encuestador supo escabullirlo hábilmente en una situación de carácter fuertemente afectivo utilizando ciertos métodos que forman parte de la panoplia del interrogador de policía (véase Inbau y Reid, 1962). Todos los sujetos «conformistas» de Asch cedían al consenso expresado por compañeros que ponían en duda la exactitud de su percepción. Milgram supo apoyarse en la historia de la socialización de los sujetos que llevaban consigo en una situación construida por él intencionadamente; se les permitía estar en desacuerdo en una cuestión procedente de una autoridad legítima, pero de hecho no podían desobedecer, ni negarse a hacer lo que había sido determinado por ellos mismos como apropiado a la situación. De la misma manera, los experimentadores, trabajando sobre los problemas de disonancia, consiguen de los sujetos que se comprometan en conductas contrarias a la norma, que renuncien a recompensas y acepten castigos, y que se confiesen satisfechos de sus actos, todo ello creando la ilusión de elección, y guardando ocultas en la manga las presiones de la situación que legitiman muy bien, de hecho, el compromiso de los sujetos.

Varias consecuencias se desprenden de esta toma de conciencia del impacto de la determinación por la situación. En principio saber que ningún acto, cometido por cualquiera que sea en unas circunstancias dadas, nos es extraño, atrae a mayor humildad. Luego, nos hace verificar que la errónea apreciación de la medida de nuestras facultades de control y de poder sobre nosotros mismos nos encierra en situaciones (como la guerra en Vietnam) que limitan radicalmente nuestra libertad. Por último, nos hace volvernos particularmente sensibles a aquellos que querrían dominarnos, no por la fuerza, sino porque determinarían lo que es bueno para nosotros.

3.1.2. Determinación verbal

—Haz lo que tú quieras. ¿Te ha ocurrido alguna vez no hacer lo que tú querías, o bien te ha ocurrido hacer lo que tú no querías?

Escucha, amigo mío, debería ser cómodo y divertido para ti no estar siempre obligado a encarnar la voluntad y la acción y representar el personaje íntegro. Habría que hacer una división del trabajo, *sistema americano*. Vamos, ¿quieres por ejemplo enseñarle la lengua a la honorable sociedad aquí presente, toda la lengua, sacándola el máximo posible?

—No, no quiero —dijo el joven con un tono hostil—, eso revelaría poca educación.

—En absoluto —replicó Cipolla—. Lo harás, eso es todo. Y con todo el respeto debido a tu educación, me parece que antes de contar tres vas a dar media vuelta a la derecha y sacar a esta agradable compañía una lengua más larga de lo que jamás has imaginado que la podías sacar.

Miró al joven y sus ojos penetrantes parecían hundirse más en sus órbitas. «¡Uno!» dijo. Dejó resbalar rápidamente el látigo por su brazo y lo hizo restallar en el aire. El muchacho se volvió y se esforzó por sacar una lengua tan larga, que se podía ver que era lo máximo que podía hacer. Después, con rostro inexpresivo, volvió a adoptar su posición anterior.

THOMAS MANN,
Mario y el mago (1930).

La actitud del hombre moderno hacia el lenguaje tomado como instrumento de manipulación social es singular. Aunque afirma, por una parte, que «el poder del verbo está por encima del de las armas», sostiene, por otra parte, que «el palo y la piedra pueden romperle a uno los huesos, pero las palabras (las etiquetas verbales) no le herirán a uno jamás». ¿Le obligarían sus comprobaciones a reconocer el poder de las palabras para curar, para herir y para dirigir, mientras que sus temores de ver a este instrumento convertirse fácilmente en una arma de doble filo le conducirían a defenderse de él por una subestimación de sus posibilidades? Es quizá la existencia de esta dualidad dentro de nosotros lo que explica la fascinación que sentimos por la hipnosis, la muerte vudú, los efectos placebo y el psicoanálisis.

Freud sabía bien que en el origen de las reacciones de oposición al psicoanálisis estaba la negativa por parte de los miembros de la profesión médica, y de los que sufrían el adoctrinamiento científico, a creer que la simple palabra podía curar a un «espíritu enfermo». Pero si la terapia verbal es difícilmente conciliable con un punto de vista fisicalista de las causas y de los efectos, ¿acaso no es menos plausible aún afirmar la influencia de las palabras en la hipnosis, los ritos vudús, y, en fin de cuentas, los placebos?

Los enfermos que padecen cáncer, en su fase terminal, pueden

aprender a reprimir el dolor con la ayuda de consignas verbales administradas bajo hipnosis aunque dichos enfermos no están ya bajo la dependencia de la morfina (Sacerdote, 1966). En un experimento de laboratorio, el simple hecho de decir a los sujetos bajo hipnosis que los choques eléctricos sufridos antes como dolorosos «no les causarían daño esta vez», bastaba para modificar su estimación subjetiva de la nocividad de los choques, así como para reducir de manera notable el efecto de éstos en el plano psicológico y comportamental. Un sujeto llegó incluso a inhibir toda respuesta electrodermal a choques de fuerte intensidad durante más de diez ensayos (Zimbardo, Rapaport y Baron, 1969). En otra investigación practicada con la colaboración de Christina Maslach y de Gary Marshall, unos sujetos en estado hipnótico llegaron a modificar simultáneamente, y en sentido inverso, la temperatura de cada una de sus dos manos (hasta 4°C) después de que les dijeron que una se calentaba y la otra se enfriaba. Los sujetos controlados eran incapaces de producir estas disparidades de la temperatura epidérmica (Maslach, Marshall y Zimbardo, 1971). Barber (1969) sostiene que los efectos atribuidos a la hipnosis son idénticos cuando son producidos solamente por las consignas verbales y en ausencia de toda inducción hipnótica. Barber ofrece así argumentos más convincentes a favor del poder del lenguaje, como tal lenguaje, para reducir los efectos negativos que el medio nos impone y para favorecer nuestras competencias y nuestras capacidades.

Es interesante observar de pasada que un cirujano escocés, James Esdaile, practicó en las Indias, de 1845 a 1853, cerca de 300 grandes operaciones sin dolor, utilizando como único anestésico consignas hipnóticas. Sin embargo, los médicos preferían el empleo del éter, nuevo anestésico físico, mejor que un agente psíquico, a pesar de que la anestesia por hipnosis se revelaba más eficaz y tenía menos efectos secundarios y complicaciones graves.

Estos últimos años, la «cuestión de los placebos» ha dejado a los médicos perplejos, ya que enfermos a quienes se les decía que un comprimido inactivo les haría bien, experimentaban con frecuencia tanta mejoría como no la hubiese logrado un medicamento activo. Si no es la sustancia contenida bajo el timbre farmacéutico lo que domina el dolor, la sugestión verbal es entonces la causa suficiente. En un estudio realizado en 4 681 enfermos tratados con placebos, para más de 20 enfermedades y síntomas (incluidos los reúmas, la epilepsia y aun la esclerosis en placas), se obtuvieron resultados positivos en el 27 % de los casos (Haas, Finf y Härtfelder, 1959). Más de la mitad de unos 4 500 pacientes, tratados de dolores de cabeza

con placebos, sintieron una disminución del dolor. Beecher (1959) demostró que se podía, en el 67 % de los casos, aliviar los dolores crónicos de los cancerosos con una inyección de morfina de 10 mg, pero que, en el 42 % de los casos, se llegaba a un resultado comparable tras una inyección de 10 mg de placebo.

Los que reaccionan a los placebos tienden a diferenciarse de los demás en que son más ansiosos, egocéntricos, dependientes, preocupados por sus funciones internas, y practican regularmente sus deberes religiosos. Tienen igualmente menos espíritu crítico (Lasanga, Mosteller, Von Felsinger y Beecher, 1954). El sujeto que reacciona positivamente al placebo o a la hipnosis cree en la realidad literal de las palabras —las palabras no son únicamente vehículos de información de la realidad; forman parte de la realidad exterior—. La ciencia moderna se opone a esta concepción; en realidad, una de sus funciones consiste en crear un clima intelectual en el que los hechos reemplazan a la fe, y donde las fuerzas biológicas, eléctricas, químicas y mecánicas reemplazan a las palabras. Este cambio orienta la percepción del control del medio hacia la medicina, la ciencia y la tecnología, separándolas de la religión, de los rezos, de la magia y de los encantamientos. Pero entre los pueblos antiguos, los celtas por ejemplo, y en las sociedades llamadas «primitivas», se cuenta que las palabras tienen el poder de matar. El eminente fisiólogo Walter Cannon confirma (1942) con documentos la realidad de varios casos de muerte vudú en que individuos con buena salud sucumbían a una muerte repentida un día o dos después de que se les dijera que estaban bajo el golpe de la maldición por haber transgredido las leyes del mundo sobrenatural. La muerte era debida en fin de cuentas a una reacción de tensión psicológica completamente comprensible, comparable al «choque operatorio», puesta en práctica por el sistema de creencias del individuo y de la sociedad a la cual pertenece, que admite la fatalidad inexorable de la sumisión al tabú (Richter, 1957; Frank, 1961). En este punto aún, es difícil para la mayoría de nosotros apreciar en qué medida las palabras y las creencias pueden actuar sobre un hombre sano y vigoroso y provocar su muerte. Se podría casi separar esto como un fenómeno «exótico» limitado a los indígenas de países de civilización diferente, si no fuera por los informes circunstanciados de la muerte repentina e inesperada de soldados norteamericanos con ausencia de accidente, disfuncionamiento o alteraciones orgánicas visibles. Éste fue el caso de 550 fallecimientos sobrevenidos entre 1942 y 1946 entre jóvenes soldados con buena salud que no participaron ni en combates ni en trabajos preparatorios, y que murieron 24 horas después de la apa-

rición de algunos síntomas. El análisis de todas las pruebas y de las autopsias disponibles no permitió determinar la causa física del deceso en 140 de los casos (Moritz y Zamchech, 1946).

La eficacia de las consignas en una situación experimental y la utilización de estereotipos y de fórmulas constituyen otros dos argumentos que demuestran que el comportamiento está sometido al control verbal.

Los psicosociólogos experimentalistas tienen una forma característica de montar un experimento como una escenografía; las variables dependientes e independientes aparecen a medida que la obra se desarrolla ante los ojos del sujeto-espectador. No citaré más que algunas de las reacciones que se pueden colocar bajo el control de las consignas verbales: se puede elevar o rebajar la estima por uno mismo, provocar el temor y la angustia, despertar sentimientos de culpabilidad, modificar los niveles de motivación, determinar actitudes, manipular nuestra percepción de los demás. En realidad, la descripción verbal de un acontecimiento inminente produce frecuentemente efectos tan importantes, o aun más, en el comportamiento del sujeto que el acontecimiento mismo.

El conocimiento de esta forma de determinación de nuestro comportamiento, aunque limitado en el tiempo al ensayo de experimentos puntuales, debería hacernos sensibles al alcance todavía más grande de la determinación verbal de nuestros pensamientos, de nuestras emociones y de nuestras acciones que ejercen cotidianamente sobre nosotros, entre otros, los políticos demagogos, los vendedores, los publicistas, aquellos que siembran el odio o extienden los rumores.

Pero la forma más insidiosa de determinación verbal reside quizá en el empleo de etiquetas verbales para categorizar, desunir, en una palabra deshumanizar a los demás. Por ejemplo, es cómodo dispensar las etiquetas psiquiátricas para transformar a aquel que se opone legítimamente al orden de cosas en una personalidad «pasivo-agresiva», o bien un negro, ultrajado por las injusticias de una sociedad racista hacia él y su pueblo, será remitido como víctima de «ideas paranoicas». Estas etiquetas, así como otras como «sociópata», «vándalo», «perverso», «desviado», «subversivo», tienen por finalidad relegar a una persona del resto de la sociedad haciendo resaltar sus diferencias, y habitualmente su inferioridad. El proceso de categorización verbal es particularmente peligroso porque es fácil perder de vista que resulta de juicios subjetivos, por lo general arbitrarios y no fundados en una realidad objetiva subyacente. No obstante, el individuo impotente a quien se etiqueta y el que aplica las etiquetas

llegan a comportarse a la vez como si las mismas remitieran a la verdad; solamente entonces, a buen seguro, la reflejan.

Recientemente se nos ha llevado a tomar conciencia de otro aspecto más de los efectos deshumanizantes de las etiquetas estereotipadas. En Vietnam, las atrocidades cometidas en My-Lai y en otras partes fueron en cierta medida facilitadas por el hecho de que los G.I. norteamericanos aprendían a hablar de los vietnamitas y a pensar en ellos en términos de «gooks» y de «slopes». En la base de la empatía entre los hombres, es por lo menos necesaria una percepción de rasgos comunes: el lenguaje que despersonaliza (las personas no son asesinadas, sino que «los *viets* son destruidos») anula la relación (Zimbardo, 1969 y 1969 b). Los psicosociólogos que han aprendido, en sus laboratorios como en el mundo real, que el poder de dominación por el verbo es inmenso, deberían preocuparse principalísimamente de que la compasión y la comprensión humanas se hallen amenazadas así.

3.1.3. Determinación cognoscitiva

Numerosos experimentos de psicología social han sido montados como si fueran adaptaciones de *Cada uno a su manera*, o de otra obra de Pirandello. Se puede llevar al sujeto a creer que él es en efecto el experimentador, mientras que el ayudante del experimentador es el sujeto; o también, que el experimento ha terminado en el momento preciso en que comienza en realidad, o bien que la presencia de humo es la señal de un incendio, que los gritos suponen el peligro, que los choques anunciados acarrearán el dolor, etc. En pocas palabras, se crea una ilusión de la realidad que al sujeto le parece completamente real, en todos los casos en que la trama, el montaje, la escenografía y la interpretación han sido cuidadosamente elaborados y concebidos. Sin embargo se puede entonces afirmar que las conclusiones obtenidas de estos trabajos no recaen sobre la «realidad» sino sobre la ilusión de la realidad de la cual un individuo ha hecho el experimento. «Es exacto —responde el psicosociólogo—, porque es la única realidad psicológica que importa.» Para un individuo, la representación cognoscitiva del tiempo, del espacio, del movimiento, de las causas, de los agentes y de las consecuencias que rige es lo que constituye verdaderamente para él esta entidad mítica, «la realidad».

Ciertamente la idea no es nueva, pero sólo recientemente se ha tomado conciencia de una parte de lo que implicaba. Se pueden

encontrar las descripciones clásicas de los efectos de la realidad cognoscitiva (por oposición a la realidad exterior, objetiva, material) en Hugo Munsterberg (1908) y en las investigaciones practicadas en un grupo de obreros de la fábrica Hawthorne de la Western Electric Company de Chicago (Roethilsberger y Dickson, 1930).

Periodistas asistentes a un discurso sobre la paz dado por el profesor Munsterberg en Nueva York ante un amplio auditorio proporcionaron interpretaciones notablemente diferentes de lo que habían oído decir:

«Los periodistas se sentaron inmediatamente delante del estrado. Uno escribió que los oyentes estaban tan sorprendidos por mi discurso que éste fue acogido con un completo silencio; otro, que yo era constantemente interrumpido por vivos aplausos, y que al final de mi arenga éstos continuaron durante varios minutos. El primero escribió que yo no dejaba de sonreír durante el discurso de mi contradictor; el segundo anotó que mi rostro se conservaba serio, sin una sonrisa. Según uno, me puse colorado; según otro, blanco como la pared. El primero contó que mi adversario no dejó de pasear por el escenario durante mi discurso, y el otro que permaneció siempre sentado a mi lado y que me daba paternalmente golpecitos en la espalda» (1908, pp. 35-36).

«Esforzándose por descubrir en la dirección del personal qué variables podían ser utilizadas para motivar a los trabajadores, se seleccionó un grupo de empleadas para controlar experimentalmente las variaciones introducidas en las horas de trabajo, los descansos, la iluminación, los estímulos económicos y variables análogas. Cada modificación producía el mismo efecto: la productividad aumentaba. Y aun cuando se daban condiciones objetivamente peores de lo que eran al principio, las mujeres trabajaban todavía más con un rendimiento mayor. La realidad que contaba para ellas no eran las variables físicas, temporales o materiales, sino la *atención* y la consideración social de que eran objeto por parte de los investigadores. Los resultados de lo que se llamó *el efecto Hawthorne* tenían su causa en que los sujetos se daban cuenta de que se los trataba de manera individualizada, de una forma particular, excepcional en el medio industrial, generalmente impersonal. Poco importaba que la dirección mirara a las empleadas como rodamientos improductivos dentro de los órganos de la empresa, ni que fuesen para los investigadores apenas más que conejillos de Indias. La realidad, para esas mujeres, era que alguien se preguntaba si ciertas cosas contaban para ellas.»

La literatura vierte hoy ejemplos que ilustran el principio fundamental que es la realidad de la representación cognoscitiva. Anote-

mos rápidamente aquí dos casos particulares, las conductas supersticiosas y los procesos de imputación *(attribution processes)*.

El aprendizaje de las supersticiones, aunque constituye una forma fundamental del aprendizaje humano, no ha recibido toda la atención que merece. Se puede ver aquí, de manera harto sorprendente, una consecuencia del paradigma utilizado por B. F. Skinner (1948) para demostrar el fenómeno. Así, cuando un pichón emitía una respuesta operante dada, si se producía entonces un acontecimiento reforzador independiente (fortuito), la frecuencia de la respuesta se elevaba *como si* la respuesta y el acontecimiento unido al medio estuvieran en relación causal. Un dispositivo automático distribuía bolitas de alimento a intervalos regulares, fijados de antemano; si los pichones hambrientos comenzaban a batir las alas, o a describir un círculo o un ocho, por ejemplo, en el momento preciso en que era liberada una bolita, las conductas se constituían en respuestas sistemáticas.

Para algunos psicólogos, tales demostraciones han sido tomadas injustamente por manifestaciones inhabituales de una conducta trivial. Para otros, parecen apuntalar una visión mecanicista de las leyes del aprendizaje donde el comportamiento podía estar sometido con toda facilidad a determinaciones tanto planificadas como accidentales.

Sin embargo, lo que desnaturalizó más seriamente la importancia y el alcance del aprendizaje de las supersticiones fue la hipótesis según la cual dicho aprendizaje se limitaba a situaciones en que el organismo daba respuestas manifiestas, mientras que aparecía en el medio un acontecimiento fortuito y se creaba entre los dos una relación asociativa. Lo cual no representa, de hecho, sino una forma de aprendizaje de la superstición. En el hombre, en razón de su notable capacidad cognoscitiva, las asociaciones supersticiosas pueden constituirse entre prácticamente cualquier pareja de clases de estímulos, ya sean acontecimientos o respuestas.

De ello resulta, en particular, no solamente que nosotros aprendemos a relacionar nuestra conducta con ciertos efectos, sino también que aprendemos a ver en la conducta ajena el origen de ciertos efectos sobre nosotros. Así ocurría a comienzos del siglo XVII en que las acusaciones por brujería hacían estragos a través de Europa y Nueva Inglaterra. Una mujer se mudaba a una localidad, la vaca del granjero cogía una enfermedad o se estropeaba la cerveza del posadero; en el espíritu de los cazadores de brujas, estas relaciones accidentales se transformaban en relaciones causales. Se admiraba el buen aspecto de un niño y éste caía enfermo; para los padres

estaba claro que había existido mal de ojo por parte de aquel que en apariencia quería bien al niño. El aprendizaje de las supersticiones supondría pues que viene a establecerse una relación causal entre los actos de una persona y un acontecimiento consecutivo, pero en realidad fortuito, que adviene a otra persona.

Por una parte, las conductas supersticiosas nos iluminan sobre el egocentrismo del hombre, cuando cree que su comportamiento provoca los acontecimientos o que la caída de una manzana le trae un mensaje personal. Dichas conductas atestiguan por otra parte la necesidad que tiene el hombre de explicar, de comprender y de imponer un orden en medio del cual vive, así como sus relaciones con él. En realidad, muchas conductas, que calificaríamos de supersticiosas en los hombres, suponen menos un comportamiento visible con objeto de obtener un refuerzo positivo que un comportamiento no observable (pensamientos y creencias) cuyo fin es adornar los acontecimientos de carácter negativo. El pensamiento mágico funciona en gran parte de esta manera, reforzándose cuando tiene relación con un acontecimiento que evolucionaría naturalmente con el tiempo (como la curación), incluso aunque nada se haya puesto en práctica (salvo el reposo). El individuo ejecuta un acto cualquiera, se produce una modificación, y se supone que esa conducta es la causa de ella. Lo más asombroso, en las conductas supersticiosas, es su resistencia a la extinción. Cuando la consecuencia es capital (como la vida y la muerte, la enfermedad y la salud, los dioses y los demonios), el individuo no puede permitirse verificar su validez, para ver si el suceso no sería una verdadera coincidencia, y no un caso de simple aprendizaje de superstición.

Harold Kelley (1967) ha formalizado recientemente, en su teoría de la imputación, las ideas adelantadas por Fritz Heider (1944, 1958) relativas a la inferencia de las disposiciones internas basadas en acciones objetivas. Heider se preocupó esencialmente por saber cómo se construye una percepción estable, coherente, de los demás, a partir de datos generalmente incompletos y contradictorios. La persona que percibe trata de descubrir la estructura subyacente en las acciones que observa: le hace falta, para este fin, determinar las razones suficientes para explicar las conductas. Pasando de la descripción a la explicación, trata de determinar *por qué* el otro se ha comportado de tal manera. Cuando hace esta inducción, el observador apela a lo que conoce de esta persona concreta, en condiciones análogas o diferentes, y a lo que sabe del comportamiento habitual de la gente en circunstancias comparables. En ese momento, la decisión más importante a tomar es quizá decidir si el comportamiento observado

es la consecuencia de una tendencia interior o el hecho de circunstancias exteriores. Se ve así que la imputación al comportamiento de una causalidad personal es inversamente proporcional a las fuerzas constringentes y a la ausencia de libertad de elección que actúa en las circunstancias exteriores.

En la base del mecanismo de imputación, se encuentra la necesidad que tiene el hombre de creer en su capacidad de dominar lo que le rodea, o bien, en todo caso, los elementos que contribuyen a su bienestar. El hombre se esfuerza por reducir, puesto que le sumerge, la complejidad del mundo que observa a relaciones causales más sencillas, haciendo intervenir la acción periódica de ciertos agentes; esto es lo que le permite cimentar su percepción del dominio que ejerce sobre el medio. Es por lo tanto un nivel de la realidad con el cual puede establecer relaciones significativas, en parte debido a que él ha tejido la trama.

Estos puntos de vista sobre la importancia de los mecanismos de decisiones y de imputaciones cognoscitivas nos llevan en dos direcciones: el control de las emociones y el control de los estados de motivación.

Nuevas concepciones sobre la emoción y sobre la terapia de las alteraciones afectivas se desprenden de la obra de Stanley Schachter y sus discípulos (1964). Jerry Singer y él mismo han demostrado que «las nociones que se deducen de las circunstancias inmediatas interpretadas a la luz de la experiencia ofrecen un marco que permite comprender y catalogar sus sentimientos. Es la noción que determinará si tal estado de activación psicológica debe ser catalogado como "cólera", "alegría", "temor" o lo que sea» (p. 380).

En los experimentos de Nisbett y Schachter (1966), los sujetos, que imputaban a un placebo modificaciones fisiológicas inducidas por la anticipación de un choque eléctrico, aceptaban soportar choques más fuertes que los sujetos que no podían atribuir su reacción de miedo a otro origen que los choques. Por otra parte, unos sujetos, persuadidos de que el temor de los síntomas que preceden al choque era un efecto secundario del ruido y no del choque, tenían conductas mejor adaptadas en una situación conflictual (Ross, Rodin y Zimbardo, 1969). Los insomníacos a quienes se hacía creer que un agente exterior (un placebo en forma de sello) determinaría en ellos un estado de vigilia, se dormían más pronto que de costumbre, puesto que en adelante podían imputar su agitación al sello, y no al grado normal de su ansiedad. Otros insomníacos persuadidos del efecto de descontracción de un placebo, empleaban efectivamente mucho más tiempo en dormirse; no podían sin duda atribuir su agitación a otra

cosa. Además estaban aparentemente tan ansiosos que ni siquiera un tranquilizante podía calmarles (Storms y Nisbett, 1970).

Valins (1966, 1967) condujo el modelo de feedback cognoscitivo en una dirección un poco diferente. Valins demostró que no es necesario para un individuo experimentar una verdadera excitación para tener una reacción emocional: le basta con imaginarse que está excitado.

Sujetos (masculinos) a quienes se les hacía creer en una modificación de su ritmo cardíaco, con ocasión de la presentación de fotos de desnudos de la revista *Playboy*, interpretaban su «activación» como la consecuencia de la atracción de las formas de los estímulos; la valoración de esta atracción era significativamente más elevada que en las situaciones-control. Recientemente se ha demostrado que la manipulación de la representación cognoscitiva de acontecimientos internos (por ejemplo, una reactivación sugerida a los sujetos por una información falsa sobre su ritmo cardíaco) puede generalizarse a otros estímulos, positivos o negativos. Bloemkolk, Defares, Van Enckevort y Van Gelderen (1971) demostraron en un estudio realizado sobre sujetos holandeses que una pseudoaceleración del ritmo cardíaco les conducía a juzgar los estímulos positivos aún más atractivos, y los estímulos negativos aún más desagradables.

Estos trabajos permiten esperar que se constituirá una terapia con la ayuda de la imputación cognoscitiva, «liberando» las conductas inhibidas o perturbadas por una activación emocional inapropiada, gracias a una restructuración del campo cognoscitivo del enfermo. Se hará de suerte que se establezcan nuevos modos de andadura entre los esquemas de respuestas y una activación interindividual (y no ya intrafísica), y determinada por la situación (y no ya centrada sobre la persona).

¿Pueden las cogniciones controlar las pulsiones biológicas con el mismo título que las motivaciones psicológicas? La respuesta, determinada empíricamente, es netamente afirmativa. Tras los trabajos de desbrozo de Jack Brehm (1962), mis alumnos, mis colegas y yo mismo (Zimbardo, 1969 a) hemos practicado una investigación demostrando que, por una manipulación controlada de variables cognoscitivas elegidas, se podía modificar todo un abanico de conductas motivadas.

Subjetivas: actitudes hacia sí mismo y hacia el prójimo, hacia alimentos repugnantes, hacia la trampa y hacia el mal infligido al prójimo; percepción del propio grado de hambre, de sed, de dolor y de tensión (stress), así como de los estímulos ligados a estos estados.

Objetivas: cantidad de alimento pedido, de agua consumida;

tiempos de reacción; fijación a la tarea; memorización de términos negativos; fijación del grado de dificultad de una tarea; rappel de aprendizaje incidente; rapidez de un aprendizaje de parejas asociadas; o bien de una anticipación de secuencia, grado de condicionamiento verbal y palpebral, frecuencia y duración de los choques eléctricos infligidos a una víctima por los sujetos.

Fisiológicas: descarga en la sangre de ácidos libres, en reacción al hambre y a un estado de tensión emocional; respuesta psicogalvánica a un choque eléctrico y resistencia de la piel a las violencias de la situación.

Dichos efectos se encontraron de manera sistemática en cerca de 24 experimentos realizados en más de mil sujetos, y utilizando técnicas aplicadas independientemente en diversos laboratorios. Los estados motivacionales que se inducían experimentalmente, y que luego se modificaban por la práctica de una intervención cognoscitiva, eran los siguientes: el hambre, la sed, el dolor, el cansancio, la ansiedad, la frustración, el éxito, el temor al fracaso y la necesidad de aprobación.

Un experimento sobre la manipulación cognoscitiva del dolor (Zimbardo, Cohen, Weisenberg, Dworkin y Firestone, 1966) puede servirnos de referencia para trazar el paradigma fundamental utilizado en esta investigación.

1) Los sujetos eran sometidos a un estímulo generador de excitación: choques eléctricos de intensidad nociva, calificados por ellos de «dolorosos». Una lista de palabras que había que aprender según la técnica de la anticipación de secuencia acompañaba a los choques.

2) Los efectos de este experimento doloroso eran puestos en evidencia: *a*) en la percepción de la intensidad de los choques de la cual hacían causa los propios sujetos; *b*) por la interferencia del dolor con los resultados en la tarea de aprendizaje (cuando el nivel de tensión y el resultado eran inversamente proporcionales); *c*) por la amplitud de las respuestas psicogalvánicas.

3) Después de que se hubieron establecido los efectos en todos los sujetos, que habían participado en la primera parte del experimento sin posibilidad de elegir el sometimiento o no al dolor, se distribuyó a dichos sujetos al azar en las situaciones control o experimental.

4) Los sujetos controles pasaban a la segunda parte del experimento sin que ninguna posibilidad de elección entrara en esta de-

cisión de manera explícita. Los sujetos controles, sin elección, eran divididos en tres grupos, cada uno de los cuales recibía un choque de intensidad diferente (débil, media, fuerte). Hemos podido demostrar así la relación funcional asociando las variaciones en el parámetro físico del estímulo, con los cambios en la percepción, el comportamiento y la fisiología. Además, en uno de los grupos se reducía la intensidad del choque pasando de la fase 1, de intensidad elevada, a la fase 2, de intensidad media. Por consiguiente hemos podido demostrar igualmente que en los mismos sujetos, nuestras variables independientes dependían del estímulo, o sea de la intensidad del choque.

5) En el grupo experimental, se procuraba a los sujetos la «ilusión de elección», en que podían o no pasar a la segunda fase, sabiendo que ésta comportaría aún más aprendizajes y choques eléctricos. Se les decía que el colaborador que realizaba el experimento les invitaba a participar en él, pero que no estaban obligados, porque su participación en la primera fase del experimento les había liberado de toda obligación frente al experimentador. Éste era solamente un servicio que él les pedía.

Antes de que los sujetos hubieran podido aceptar o negarse, se hacía intervenir una segunda variable independiente, la *justificación*, después de la *elección*. El experimentador daba a la mitad de los sujetos con elección numerosas razones para que se comprometieran en una conducta que estaba en disonancia con la motivación que tenían de evitar el sufrimiento. Se le daba a la otra mitad de los sujetos razones mínimas y extrínsecas para justificar esta decisión contradictoria.

6) Habiendo dado su acuerdo la mayor parte de los sujetos experimentales (80 %) y estando de nuevo instalados los sujetos controles en el montaje eléctrico, comenzó la segunda fase. Dicha fase no difería de la primera más que por la utilización de una forma paralela en la prueba de aprendizaje. Los sujetos continuaban recibiendo dos choques por prueba hasta el momento en que se sabían la lista de 9 palabras. La estimación de los cambios intervenidos entre la fase 1, antes de la decisión, y la fase 2, después de la decisión, se hacía midiendo la percepción de la intensidad dolorosa de los choques, el buen éxito en el aprendizaje, y la reacción fisiológica a los choques.

¿Qué esperábamos encontrar en este estudio? En principio, en lo que concierne a los sujetos controles, sin elección, su comporta-

miento debía estar determinado, según nuestras predicciones, por los estímulos nocivos que les eran impuestos desde el exterior. Y, de hecho, esto fue netamente establecido. Los sujetos daban cuenta de un dolor creciente a medida que se elevaba la intensidad del choque, acompañada de un deterioro del aprendizaje y de un crecimiento de la amplitud de la respuesta electrodermal. En el grupo que veía la intensidad del choque reducida en 25 voltios entre la primera fase (fuerte) y la segunda (media), esta reducción iba acompañada de una modificación correlativa en cada uno de los tres tipos de reacciones. Los dos grupos con elección eran sometidos a la misma «realidad» física que los sujetos controles sin elección, que sufrían a lo largo de todo el experimento los mismos choques de intensidad elevada. Uno solo de los grupos percibió la realidad como análoga a la del grupo sin elección. Al ofrecer razones extrínsecas convenientes para justificar un compromiso discordante, se hace la operación de elegir menos costosa, porque se permite imputar el compromiso a las circunstancias. El sujeto puede decirse: «He hecho eso a causa de las recompensas (o de los castigos, o de los argumentos racionales y convincentes) que estaban en juego; ¿cómo negarme?» No solamente la percepción de la elección se reduce en esas condiciones, sino que el sujeto desplaza la causa que da origen a su decisión; de agente interno, hace de ella un agente de las circunstancias. Al hacer esto, el sujeto rechaza toda responsabilidad personal en las consecuencias de sus actos, y se somete pasivamente al control del medio lo mismo que los sujetos del grupo sin elección. En todos los órdenes, los sujetos del grupo de disonancia débil se comportan exactamente como los controles sin elección, con choque elevado.

No obstante, son los otros sujetos experimentales con elección quienes reclaman nuestra atención. Dichos sujetos han aceptado soportar un estímulo nocivo que les era lícito evitar, y ello sin estar aparentemente sometidos a violencia, amenaza, promesa de recompensa o aun a argumentos para apoyar su decisión. Alguien les pide simplemente que continúen. Este compromiso debería ser extremadamente discordante, porque hay pocas nociones que sean compatibles con la aceptación del choque suplementario. Los sujetos no pueden imputar su acción a las circunstancias y son conscientes de las sutiles presiones sociales ejercidas para obligarlos a aceptar (como en la encuesta Whitmore); les hace falta por consiguiente crear un origen interno a la razón de su compromiso (diciéndose: «Soy yo quien quiere hacerlo») o encontrarse justificaciones en apoyo de esta decisión. Si se decían: «Los choques no harán tanto daño esta vez», les parecía menos contradictorio aceptar sufrir más aún. Si esta ca-

tegorización verbal llegaba a convencerlos, los sujetos tenían quizá la impresión de que los choques dolorosos de intensidad constante eran en realidad menos dolorosos y menos fuertes. Los sujetos debían, pues, según nuestras predicciones, decir que los choques intensos producían menos daño, su aprendizaje debía encontrarse menos perturbado, y a nivel fisiológico mismo, la amplitud de las reacciones debía ser reducida.

No solamente se verificaban todos esos efectos; lo más notable aún es que los sujetos de fuerte disonancia se conducían como si la intensidad física de los choques hubiera sido disminuida en 25 voltios. Su aprendizaje y sus reacciones fisiológicas eran idénticos a los de los sujetos controles que recibían el choque reducido, y presentaban diferencias significativas con el grupo de disonancia débil y con los controles que recibían la misma intensidad eléctrica que ellos mismos.

Podemos concluir de estos trabajos que, siguiendo el sesgo de la elección y de la justificación, las representaciones pueden ejercer su control sobre las conductas ligadas a las motivaciones, tan sutilmente como el estímulo físico ejerce un control por medio de los diferentes parámetros de la intensidad de los choques. Desde un punto de vista diferente, estos resultados, así como los procedentes de experimentos del mismo orden (Zimbardo, 1969a), ilustran las modalidades utilizadas por el individuo para rechazar la «realidad» tal como le es dada, sustituyéndola por una realidad cognoscitiva que le permite conservar una imagen satisfactoria de sí mismo como racional y normal. La construcción de esta realidad se encuentra facilitada cuando la persona toma activamente en cuenta las consecuencias de sus decisiones. Por el contrario, en una persona que se resigna pasivamente a la presión del medio, a una definición de la realidad limitada al estímulo, el comportamiento puede fácilmente depender del control del estímulo, o del control político. Pero como Sartre ha observado (1957) el hombre se construye, y construye su medio por el ejercicio de una elección fundada en la percepción de una salida siempre posible. De nuestra investigación fluye una última conclusión de orden conceptual, a saber: que la motivación esencial de una conducta no se encuentra en la apetencia o la repulsión, sino en las tensiones cognoscitivas experimentadas por todo organismo que lucha por la autonomía y por el dominio de sí mismo, en busca de medios para liberarse de la dependencia frente a las exigencias de la fisiología.

Nos resulta difícil apreciar en qué medida podría actuar el control cognoscitivo para mejorar nuestra existencia. Demasiado adver-

tido, el occidental no ha tomado todavía en serio las afirmaciones de los partidarios del zen y del yoga. Ello es así aun cuando se ha probado de manera empírica que un mecanismo de base totalmente ligado al estímulo, como la habituación a una estimulación repetitiva, puede ser abolido por los maestros del zen, los cuales han aprendido aparentemente a tener su espíritu abierto a toda sensación, tratando a cada estímulo como si fuera nuevo (Kasamatsu e Hirai, 1966).

Estamos igualmente muy inclinados a rechazar, por estar limitados a personas curiosas en países lejanos, los fenómenos de muerte brutal o de muerte vudú.

Pero la realidad del control cognoscitivo ha sido atestiguada en un estudio reciente practicado en mujeres norteamericanas ancianas de una residencia de Cleveland (Ohio). Al final de una conversación con las 55 personas que desearían inscribirse en esa casa, se las clasificó en dos grupos: en el primero, 38 creían no tener otra elección que dicha casa; en el segundo, las mujeres creían poder elegir entre su propia casa y esa institución. Unos meses después de ser admitidas, todas las mujeres del grupo sin posibilidad de elección habían muerto de manera inesperada salvo una, y todas (salvo una) las del grupo con elección vivían todavía. La edad y la salud de las mujeres de los dos grupos eran comparables; lo que las distinguía era la percepción de la elección de ser «rechazadas» a una residencia porque nadie necesitaba ya de ellas. Las que tenían la «ilusión de la elección» vivían más tiempo, porque se entregaban sin duda a una restructuración cognoscitiva de su medio con el fin de estar en disposición de tolerarlo; las otras, fatalistas, se resignaban a las consecuencias de no poder elegir su destino (Ferrare, 1962). Tenemos el proyecto de rehacer este experimento, manipulando la ilusión de elección en pacientes que creen no tenerla, debiendo revelar la medida de la variable dependiente que dichos pacientes llevan una vida más feliz y mejor ocupada.

En el año 40 a. de J.C., un poeta romano enunció vigorosamente lo que podría inscribirse en la bandera de toda psicología social:

> Ninguna barrera, ninguna cantidad de materia, por enorme que sea, puede oponerse a los poderes del espíritu; los rincones más alejados ceden a su imperio; todas las cosas sucumben a él; el propio Cielo le está abierto.
>
> Marco Manilio,
> *Astronomía*, 1.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASCH, S.: «Opinions and social pressure», *Scientific American*, 1955, *193*, (5), pp. 31-35.

BARBER, T. X.: *Hypnosis: A Scientific Approach*, Nueva York, Van Nostrand Reinhold, 1969.

BEECHER, H. K.: «Generalization from pain of various types and diverse origins», *Science*, 1959, *130*, pp. 267-268.

BLOEMKOLK, D.; DEFARES, P.; VAN ENCKEVORT, G., y VAN GELDEREN, W.: «Cognitive processing of information on varied physiological arousal», *European Journal of Social Psychology*, 1971, *1*, pp. 31-46.

BREHM, J. W.: «Motivational effects of cognitive dissonance», en JONES, M. (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, Lincoln, Nebraska, University of Nebraska Press, 1962, pp. 51-77.

CANNON, W.: «"Voodoo" death», *American Anthropologist*, 1942, *44*, páginas 169-181.

FERRARE, N. A.: «Institutionalization and attitude change in an aged population. A field study in dissonance theory» (tesis doctoral no publicada), Western Reserve University, 1962.

FESTINGER, L.: *A theory of Cognitive Dissonance*, Stanford University Press, 1957.

— A theory of social comparison processes, *Human Relations*, 1954, *7*, pp. 117-140.

FRANK, J.: *Persuasion and Healing*, Baltimore, Johns Hopkins Press, 1961.

HAAS, H.; FINK, H., y HÄRTFELDER, G.: «Das Placebo problem», *Fortschritte der Arzneimittelforschung*, 1959, *1*, pp. 279-454.

HEIDER, F.: «Social perception and phenomenal Causality», *Psychological Review*, 1944, *51*, pp. 358-374.

— *The Psychology of Interpersonal Relations*, Nueva York, John Wiley & Sons, 1958.

HOLZKAMP, K.: «Wissenschaftstheoretische Voraussetzungen Kritischemanzipatorischer Psychologie (Teil 1 & Teil 2)», *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1970, *1*, pp. 5-21 & 109-141.

INBAU, F. E., y REID, J. E.: *Criminal Interrogation and Confessions*, Baltimore, Williams and Wilkens, 1962.

KASAMATSU, A., e HIRAI, T.: «An EEG study on the Zen meditation», *Folia Psyckiatria Neurologica Japonica*, 1966, *20*, pp. 315-336.

KELLEY, H. H.: «Attribution Theory in Social Psychology», en LEVINE, D. (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, Lincoln, Nebraska, University of Nebraska Press, 1967, pp. 192-240.

LASANGA, L.; MOSTELLER, F.; VON FELSINGER, J. M., y BEECHER, H. K.: «A study of the placebo Response», *American Journal of Medicine*, 1954, *16*, pp. 770-779.

MASLACH, C.; MARSHALL, G., y ZIMBARDO, P. G.: «Hypnotic control of complex skin Temperature», *Annual Proceedings American Psychological Association*, 1971.

MILGRAM, S.: «Some Conditions of Obedience and Disobedience to Authority», *Human Relations*, 1965, *18*, pp. 57-75.

MORITZ, A. P., y ZAMCHECH, N.: «Sudden and Unexpected Deaths of Young Soldiers», *American Medical Association Archives of Pathology*, 1946, *42*, pp. 459-494.

MUNSTERIBERG, H.: *On the Witness Stand: Essays on Psychology and Crime*, Nueva York, Clark Boardman, 1927 (originalmente publicado en Nueva York, Doubleday, 1908).

NISBETT, R. E., y SCHACHTER, S.: «Cognitive Manipulation of Pain», *Journal of Experimental Social Psychology*, 1966, *2*, pp. 227-236.

RICHTER, C. P.: «On the phenomenon of sudden death in animals and man», *Psychosomatic Medicine*, 1957, *19*, pp. 191-198.

ROETHLISBERGER, F. J., y DICKSON, W. J.: *Management and the Worker*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1939.

ROSS, L.; RODIN, J., y ZIMBARDO, P. G.: «Toward an Attribution Therapy: the reduction of fear through induced cognitive-emotional misattribution», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, *12*, pp. 279-288.

ROSENHAN, D.: «Some origins of concern for others», en MUSSEN, P. H.;
LANGER, J., y COVINGTON, M. (Eds.), *Trends and Issues in Developmental Psychology*, Nueva York, Holt, Rinehard & Winston, 1969.

SACERDOTE, P.: «Hypnosis in Cancer Patiens», *American Journal of Clinical Hypnosis*, 1966, *9*, pp. 100-108.

SARTRE, J. P.: *Esquisse d'une théorie des emotions*, París, Hermann, 1948.

SCHACHTER, S.: «The interaction of cognitive and physiological Determinants of emotional state», en BERKOWITZ, L. (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 1, Nueva York, Academic Press, 1964, pp. 49-80.

SCHACHTER, S., y SINGER, J.: «Cognitive, social and physiological Determinants of emotional state», *Psychological Review*, 1962, *69*, pp. 379-399.

SELIGMAN, M. E. P.: «Chronic fear produced by unpredictable electric Shock», *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1968, 66, pp. 402-411.

SKINNER, B. F.: «"Superstition" is the Pigeon», *Journal of Experimental Psychology*, 1948, *38*, pp. 168-172.

STORMS, M. D., y NISBETT, R. E.: «Insomnia and the Attribution Process», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, *16*, pp. 319-328.

TOLMAN, E. C.: «Cognitive maps in rats and men», *Psychological Review*, 1948, *55*, pp. 189-208.

VALINS, S.: «Cognitive effects of false heart-rate feedback», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, *4*, pp. 400-408.

ZIMBARDO, P. G.: *The Cognitive Control of Motivation*, Glenview, Illinois, Scott, Foresman, Co., 1969.

ZIMBARDO, P. G.: «The Human Choice: Individuation, Reason and Order versus Deindividuation, Impulse, and Chaos», en ARNOLD, W. J., y LEVINE, D. (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation*, Lincoln, Nebraska, University of Nebraska Press, 1969 (b), pp. 237-307.

ZIMBARDO, P. G.; COHEN, A. R.; WEISENBERG, M.; DWORKIN, L., y FIRESTONE, I.: «Control of Pain Motivation by Cognitive Dissonance», *Science*, 1966, *151*, pp. 217-219.

ZIMBARDO, P. G.; RAPAPORT, C., y BARON, J.: «Pain control by hypnotic induction of motivational states», en ZIMBARDO, P. (Ed.), *The Cognitive Control of Motivation*, Glenview, Illinois, Scott, Foresman, 1969 (*a*).

FRANÇOIS LÉONARD

4. Un modelo del sujeto: el equilibrio de Heider

4.0. INTRODUCCIÓN

La nocion de «coherencia interna», o de «coherencia del sujeto» puede permitir reagrupar un cierto número de investigaciones proseguidas en psicología social durante los veinte últimos años, sobre la «consistencia», la «congruencia», la «disonancia cognoscitiva» o «el equilibrio».

No nos interesaremos aquí más que por esta última noción, el equilibrio de Heider, que propone una regla de organización de los juicios del sujeto, y que fue históricamente la primera que se utilizó.

El equilibrio es una idea de todo el mundo, un comportamiento (o la interpretación de un comportamiento) que se puede observar casi en todo momento: en la calle, me gusta un objeto de un escaparate, quiero comprarlo y sería muy feliz si pudiera; por el contrario, si no pudiera, me sentiría muy decepcionado. En el primer caso la situación se llama «equilibrada»; en el segundo caso, no. Puede intervenir otra persona: yo sería feliz ofreciendo este objeto a alguien que quiero y que le gustará... espero; si no, me molestaría bastante, y la situación será «desequilibrada».

Más adelante daremos una explicación más precisa de lo que nosotros llamamos una situación «equilibrada», pero se ve ya que parece fácil encontrar otros ejemplos de situaciones de ese género que juzgaremos según los casos agradables o desagradables. Además, el lector será por lo general del mismo parecer que nosotros para considerar una de esas situaciones como agradable o desagradable. En efecto, los juicios sobre el beneplácito de las situaciones son los mismos para la mayoría de las personas.

Tenemos un conjunto de juicios que, comunes a muchas personas, se aplican a las configuraciones efectivas, posesivas u otras, entre personas y objetos. No son quizá más que una especie de racionalización, o quizá también una manera de vivir o de pensar, pero, cual-

quiera que sea su función, se trata de un sujeto cuyo campo de aplicación desborda el campo mismo de la psicología social y cuyo interés es evidente.

En las páginas que siguen quisiéramos exponer el modelo del equilibrio de Heider y sus prolongaciones experimentales y formalizadas, discutiendo la forma que toma el modelo en la formalización y en la experimentación.

Por esta razón, nos limitaremos estrictamente a las ideas de Heider y a su traducción experimental y formalizada, sin contemplar otras formulaciones teóricas que engloban el modelo en otro marco y que nos entorpecerían para el estudio de las transformaciones del equilibrio. Por otra parte no presentaremos los experimentos sino los *métodos de experimentación*, y debemos señalar inmediatamente que se prosiguen investigaciones en direcciones distintas a la que nosotros propondremos.

En una primera parte expondremos el modelo del equilibrio de Heider tal como este autor lo propone. Después estudiaremos la formalización y la distancia que toma con relación al modelo original comparándola a una reformulación algebraica del primer modelo; después expondremos los tres métodos de experimentación y una observación, volviendo a tomar para la experimentación las observaciones de la segunda parte sobre la distancia al modelo original. Por último, reuniremos las observaciones precedentes para tratar de precisar una vía de investigación.

4.1. EL MODELO DE EQUILIBRIO DE HEIDER

La idea de que los sujetos poseen una psicología ingenua, que les permite desarrollar una visión coherente de su entorno, puede situarse en el origen de todas las nociones que hemos citado y más particularmente para el equilibrio de Heider.

Más precisamente, en el campo social del sujeto, un primer proceso permite atribuir una valencia positiva o negativa a cada elemento del campo. Un elemento es bueno o malo, agradable o desagradable, diremos: «positivo» o «negativo».

Tenemos entonces un conjunto de puntos positivos o negativos.

Tomemos el ejemplo del objeto que me gusta; se tiene:

— un objeto positivo (me gusta), $x+$,
— una persona, yo, supuesta positiva, $p+$;
por consiguiente, dos elementos positivos juntos, $p+$ y $x+$.

Cualesquiera que sean los elementos, el conjunto constituido por los elementos del campo social con sus valencias positivas y negativas es agradable para el sujeto, y esta valencia de la situación puede tener efecto sobre su comportamiento.

Por ejemplo, si yo hubiera comprado un objeto que no me gustara, la persona positiva, p, estaría ligada a un objeto negativo, x. Esta oposición es desagradable mientras que $p+$ y $x+$ era agradable.

El modelo del equilibrio trata de definir las reglas que dan la valencia de una situación cuando se conocen las valencias de sus componentes. Se puede entonces determinar la significación positiva o negativa del campo social del sujeto por el sujeto mismo.

4.1.1. Vocabulario

En el conjunto de las relaciones, posibles entre los elementos del campo social del sujeto, Heider no distingue más que dos relaciones U y L.

L: actitud, «se entenderá por actitud la relación positiva o negativa de un individuo p con otro individuo o, o también con una entidad impersonal x».[1]

Ejemplos de relación L: querer, estimar, etc.

U: unión, por ejemplo: proximidad, causalidad, posesión, etc.

La relación positiva será expresada L o U; la relación negativa será expresada $\backsim L$ o $\backsim U$.

Tomemos de nuevo nuestro ejemplo de la introducción: nuestro sujeto p quiere el objeto x, este objeto x tiene una valencia positiva para él, una relación L de p a x será positiva (pLx). Si p compra x y lo posee, se tendrá también una relación U positiva (pUx). Cuando una segunda persona o interviene, teniendo una valencia positiva para p (pLo), y p le ofrece el objeto x (oUx) esperando que le gustará, se tiene:

$$pLo,\ pLx \quad \text{y} \quad oUx \quad \text{con} \quad oLx.$$

Una vez traducida la situación en términos de relaciones, se puede definir su equilibrio.

1. Empleamos el término «entidad» para una persona o un objeto, siendo este último una entidad impersonal.

4.1.2. Hipótesis

Resumiremos como sigue las cuatro definiciones del equilibrio que propone Heider (1946).

H-1: *el sujeto es una entidad.*

El sujeto p está unido a él mismo (pUp), se quiere a sí mismo (pLp), y trata de unirse a lo que quiere ($pLo \Rightarrow pUo$).[2] No quiere aquello a lo que no está unido y recíprocamente ($p \sim Lo \Leftrightarrow p \sim Uo$).

Podemos representar un caso conforme a esta definición por un esquema (fig. 1).

Nota. Las relaciones L positivas serán representadas por una flecha de trazado continuo, las relaciones L negativas por una flecha de trazado discontinuo.

La relación U correspondiente a la noción de pertenencia al mismo conjunto la expresaremos por el diagrama utilizado para representar un conjunto. pUx significa que p y x pertenecen al mismo conjunto.

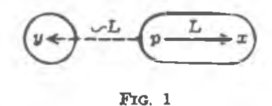


Fig. 1

$$p \sim Uy \Rightarrow p \sim Ly$$
$$\text{y } pUx \Rightarrow pLx$$

H-2: *dos entidades religadas a p.*

«Hay equilibrio si todos los componentes de una misma unidad tienen las mismas características dinámicas (es decir, si son todos positivos o todos negativos) y si las entidades de caracteres dinámicos diferentes están separadas las unas de las otras.»

Los «componentes de una misma unidad» son todos elementos de un conjunto que comprende o no p, tales que, para p, existen entre ellos relaciones U positivas. Las características dinámicas son entonces los signos de las relaciones L procedentes de p.

2. $a \Rightarrow b$ significa «*a* implica *b*»,
$a \Leftrightarrow b$ significa «*a* implica *b* y *b* implica *a*».

Por ejemplo:

si oUx y pLx, entonces pLo,
si pLo y $p \sim Ly$ entonces $o \sim Uy$

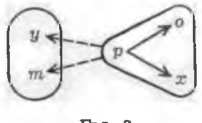


FIG. 2

H-3: *cuando no hay equilibrio.*

«... las fuerzas tendentes al equilibrio van a hacer su aparición. Habrá modificación, ya sea de las características dinámicas, ya sea de las relaciones de unión por la interpretación de la acción o de la reorganización cognoscitiva. Si no hay cambio, el estado de desequilibrio acarreará una cierta tensión» (ibíd., p. 108).

«La totalidad de los ejemplos se refiere al espacio vital de p, siendo esto válido lo mismo de oLp, que significa por consiguiente: "p piensa que o quiere o admira a p"» (ibíd.).

4.1.3. PROPIEDADES DE LAS RELACIONES

4.1.3.1. *Reflexividad.* Para L como para U, se tiene: pLp y pUp.

4.1.3.2. *Simetría.* Por definición se tiene $pUo \Rightarrow oUp$ y recíprocamente (si o está unido a p, p está unido a o).

«Desde un punto de vista lógico, pLo es una relación no simétrica, pero dicha relación tiende a serlo desde el punto de vista psicológico» (ibíd., p. 108).

Dicho de otra manera, lógicamente pLo no supone oLp, pero psicológicamente sí.

4.1.3.3. *Transitividad.* De la misma manera, pUo y oUx atraen pUx (transitividad de la relación U) y, «desde un punto de vista lógico, L no es transitiva, pero existe una tendencia psicológica a hacerla transitiva...» (ibíd., p. 109).

Psicológicamente, pues, pLo y oLx atraen a pLx.

La positividad o la negatividad de las relaciones *L* y *U* se extiende por todos conceptos. Es decir, que *mLo* y *mUo* por ejemplo si y solamente si para todas las significaciones de *L* y de *U*, *pLo* y *pUo* son verdaderos. No hemos dado todas las significaciones posibles de *L* y de *U*, pero se ve que se trata en cierto modo de todas las relaciones afectivas para *L* y de todas las relaciones que expresan un contacto seguido para *U*.

Se ve que la idea del equilibrio es harto simple: el sujeto reagrupará psicológicamente los elementos que quiere por un lado y los elementos que no quiere por otro, y recíprocamente; hay la misma actitud para con los elementos reagrupados.

4.1.4. Ejemplos

Dada la riqueza de interpretación de las dos relaciones *U* y *L* se puede fácilmente utilizar el modelo para describir un muy gran número de situaciones. Lo que, por cierto, permite reducir a un sencillo esquema todas las situaciones a consecuencia de las múltiples significaciones psicológicas de ese esquema.

Nos parece inútil desarrollar más ampliamente este punto; todo lo más daremos algunos ejemplos tomados de Heider (1946).

pLo y *pUo*: p quiere a las personas que se le parecen, o está inclinado a imitar a las personas que admira, o se complace en pensar que las personas a las que quiere se le parecen.

pLo y *oLx* y *pUx*: p quiere a o porque o ha admirado la conducta de *p*, o *p* quiere que su amigo o quiera su obra, o p pretende que sus amigos lo admiren.

Nosotros podemos intentar también aplicar estas definiciones a un *proceso de equilibración*, es decir al paso de un desequilibrio a un equilibrio según la hipótesis H-3.

Por ejemplo *el Cid*.

Las relaciones son, en principio, las siguientes:

El Cid: *C*
Jimena: *J*
Don Diego: *D* — *CLJ*, *CLD*, *JLG* y $G \sim LD$.
Don Gormaz: *G*

Siendo todas estas relaciones simétricas, y *U* verdadero para todas las parejas de elementos.

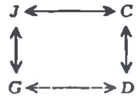


FIG. 3

Claramente se ve cuál es la dificultad del Cid en la figura de arriba: ¿debe equilibrar el triángulo *C, D, G* o bien el triángulo *C, J, G*? ¿Debe tener una actitud positiva para con G, Don Gormaz, lo que le permitiría formar un conjunto con Jimena, donde todas las relaciones serían positivas, o debe tener una actitud negativa para con Don Gormaz, lo que le permitiría formar una unidad con su padre rechazando las demás?

Pero en el primer caso el Cid tendría que rechazar a su padre y en el segundo a su amada.

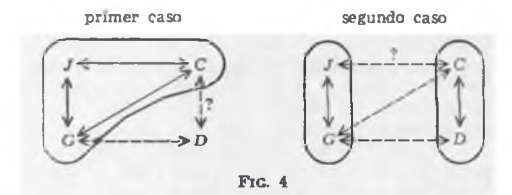


FIG. 4

Se sabe que Rodrigo eligió a su padre, es decir, el segundo caso, aunque sin poder resolverse a dejar de amar a Jimena. Esta última intenta equilibrar la situación rechazando a Rodrigo, pero no lo consigue. Esta imposibilidad de conseguirlo llevará al grupo a dar una doble significación a la relación *C-G* «positiva» para Jimena aunque «negativa» para Don Diego. Ambigüedad que facilita la ausencia del interesado. Se obtiene la situación siguiente, con su ambigüedad:

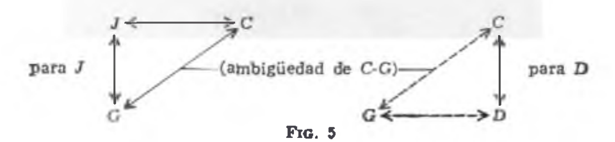


FIG. 5

En efecto, desde el comienzo hasta el final de la obra el grupo intenta, sin conseguirlo, salir de una situación desequilibrada que provoca una tensión constante, y una sucesión de alternativas imposibles.

Podemos cerrar esta serie de ejemplos con una cita de Heider: «... El estudio de los ejemplos reclama la conclusión siguiente: una buena parte del comportamiento interpersonal y de la percepción social está determinada, o por lo menos codeterminada, por simples configuraciones cognoscitivas. Ello aclara por otra parte el problema de la comprensión del comportamiento... dado que ellas [las relaciones *L* y *U*] determinan a la vez un comportamiento y su percepción, se puede comprender un comportamiento de ese tipo» (ibíd., p. 111).

4.1.5. Limitaciones

Sin embargo, esta generalización del modelo conduce a Heider a introducir limitaciones particulares a las definiciones que hemos dado del equilibrio.

Se puede tener:

— $p \sim Lp$ que desempeña entonces el papel contrario de *pLp*.

— Se puede no tener *pLm* mientras que se tiene *pLo* y *oLm* en el caso de la envidia, por ejemplo.

— Si se puede decir que *pL*o atrae *pUo*, no se puede afirmar lo recíproco. En efecto, *U* es una relación más débil que *L*. Es más normal intentar obtener lo que se quiere que querer lo que se posee. Se puede no haber querido poseer lo que se tiene.

Estas limitaciones, a las que se podría añadir algunas dificultades en la definición de la simetría de la relación *U*, en el caso de la causalidad o de la posesión (*p* posee a *x*, pero *x* no posee a *p*, no obstante p y *x* están juntos, ¿pero se puede decir que pertenecen al mismo conjunto?) crearán algunas dificultades en el momento de la formalización del modelo.

4.2. FORMALIZACIÓN

Desde un punto de vista experimental, es siempre interesante, si no necesario, hacer que un sistema psicológico sufra la prueba del experimento. La formulación de hipótesis precisas permite ya, antes de todo resultado, descubrir las ambigüedades del sistema propuesto.

Se puede también hacer recaer directamente los esfuerzos sobre la reformulación precisa y totalmente explícita del modelo, papel que se puede hacer desempeñar a una formalización matemática.

El equilibrio comporta así una formalización de donde se obtendrán la mayor parte de las hipótesis experimentales.

4.2.1. Grafos

4.2.1.1. *Definiciones.* El conjunto de las parejas del producto cartesiano de dos conjuntos A y B, verificando la relación R constituye el grafo G_R de la relación.

Un grafo es definido por el producto cartesiano de los conjuntos a los cuales se aplica la relación, y por la relación. Como no habremos de utilizar más que las relaciones en un solo conjunto E, es cómodo llamar «grafo» a la representación en red de la relación R (Berge).

El grafo se define entonces por el conjunto E y la relación R:

$$G_R = (E;\ R).$$

Siempre que no haya ambigüedad designaremos R al conjunto de las parejas pertenecientes a la relación $R: R \subset E^2$.

4.2.1.2. *Vocabulario.*[3] Los elementos de E, los puntos de la red, son también llamados *cimas*.

Las líneas que unen los puntos se llaman *arcos*.

Un *camino* es una sucesión de arcos tal que la extremidad terminal de cada arco corresponde a la extremidad inicial del siguiente.

Si x es el origen del primer arco e y la extremidad del último arco, se puede designar $\gamma(x, y)$ a un camino que vaya de x a y.

Ejemplo:

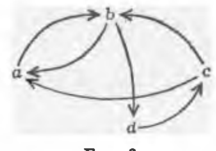


Fig. 6

Un camino se llama *elemental* cuando no pasa dos veces por el mismo punto.

3. Para las definiciones, ver M. Barbut, 1969, tomo 1, capítulos V y IX.

Ejemplo:

$\gamma(cabd)$ es elemental,
$\gamma(cbabd)$ no lo es.

Un *circuito* es un camino que vuelve a su punto de partida. Ejemplo: $\gamma(abca)$.

Se considera a veces un grafo sin tener en cuenta el sentido de las flechas. En este caso, se utiliza otra terminología.

orientado	no orientado
arco	arista
camino	cadena
circuito	ciclo [4]

La *longitud de un camino* es el número de arcos que constituyen el camino.

La *separación* de un punto x a otro punto y es la longitud del camino más corto de x a y.

Ejemplo: (cf. figura 6) la separación de a a d es de 2, de a a c es de 1.

4.2.1.3. *Tipos de grafos.* Las propiedades de las relaciones pueden definir grafos particulares:

grafo simétrico,
grafo transitivo,
grafo completo: $\forall x$ e $y \in E$ se tiene (xRy) o (yRx).

Se tiene un *multigrafo* (signado-graph o s-graph) cuando se tienen varias relaciones R.

$$G = (R_1, R_2, R_3, \ldots, R_k).$$

Se tiene un *bigrafo* cuando $k = 2$.

Un bigrafo *exclusivo* es un bigrafo tal que toda pareja (x, y) no puede pertenecer más que a una sola relación R.

$$G = (E, R_1, R_2) : R_1 \cap R_2 = \emptyset.$$

4.2.2. Definiciones formales del equilibrio

4.2.2.1. *Vocabulario.* Sea un bigrafo completo exclusivo: [5]

4. Se encontrará también «ciclo» por circuito y «semiciclo» por ciclo.
5. Es necesario restringir las definiciones del equilibrio a los grafos completos si no se quiere considerar la falta de relación como una relación nula, y suponer que todo grafo que comprende una relación nula es equilibrado.

$G = (E, P, N)$ donde E es un conjunto de n puntos,
$P \subset E^2$ una relación binaria positiva,
$N \subset E^2$ una relación binaria negativa.

$P \cap N = \emptyset$,
$R = P \cup N$,
$\forall x$ e $y \in E: (x, y) \in R$ o $(y, x) \in R$.

Signo de una arista:
El signo de una arista (x, y) es positivo si (x, y) pertenecen a P, y negativo si (x, y) pertenecen a N.

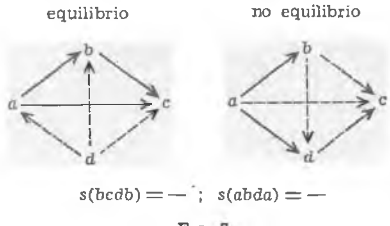
Signo de un ciclo:
El signo de un ciclo es el producto de los signos de sus aristas según la regla siguiente:

«X»	+	—
+	+	—
—	—	+

4.2.2.2. *Definiciones.*

C-0. Un grafo es equilibrado si todos los ciclos son positivos.

Ejemplo:



$s(bcdb) = -$; $s(abda) = -$

Fig. 7

C-1. Un grafo es equilibrado si y solamente si todas las cadenas que unen un mismo par de puntos son del mismo signo.

Ejemplo:

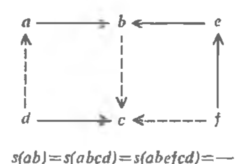


FIG. 8

C-1 ⇔ C-0. No demostraremos estas equivalencias que son a veces evidentes. El lector podrá encontrarlas fácilmente a partir de Flament, 1965, y Flament, 1968.

C-2. Un grafo es equilibrado si y solamente si sus puntos pueden ser separados en dos subconjuntos mutuamente exclusivos, tales que cada línea positiva une dos puntos del mismo subconjunto y cada línea negativa une dos puntos de dos subconjuntos diferentes.

C-2 ⇔ C-0

C-3. Un grafo es equilibrado si no comporta ciclos que tienen un número impar de signos negativos.

C-3 ⇔ C-0 (evidente).

Los axiomas C-0 a C-3 se deben a Cartwright y Harary.

F-1. Un bigrafo exclusivo completo es equilibrado si y solamente si todos sus triángulos lo son (Flament).

F-1 ⇔ C-0 (demostración en Flament, 1965).

D. Un grafo es equilibrado si no contiene ciclos que tienen un y sólo un signo negativo (Davis).

C-0 ⇒ D; pero la recíproca no es verdadera. Un ciclo puede contener un número impar de signos negativos superior a 1 y no ser equilibrado en el sentido de C-0 aun siéndolo para D.

Ejemplo:

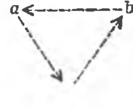


FIG. 9

4.2.2.3. *Propiedades de las relaciones* P *y* N. Si el grafo es equilibrado, *P* es una relación de equivalencia completa. Es por consiguiente *reflexiva* (para que todos los ciclos de longitud 1 sean equilibrados), *simétrica* (ciclos de longitud 2) y *transitiva* (ciclos de longitud 3).

La relación *N*, por el contrario, es *irreflexiva* (no se tiene pNp), *simétrica* (ciclo de longitud 2) y *antisimétrica* (aNb y $bNc \Rightarrow aPc$).

4.2.2.4. *Otras definiciones.* Se puede dar una nueva noción del equilibrio a partir de las propiedades de las relaciones *P* y *N*:

$$\text{Ax-1}: xPy \quad \text{y} \quad yPz \Rightarrow xPz$$
$$\text{Ax-2}: xNy \quad \text{y} \quad yNz \Rightarrow xPz.$$

Estos dos axiomas bastan para explicar los casos posibles para un grafo completo de 3 puntos, pudiendo verificar progresivamente por F-1 si el grafo completo de *N* puntos es equilibrado o no.

$$(\text{Ax-1} \quad \text{y} \quad \text{Ax-2}) \Leftrightarrow \text{C-0} \qquad (\text{Flament}).$$

4.2.2.5. *Grados de equilibrio de un grafo y otras definiciones.* Si $c(G)$ es el número de ciclos de *G* y $c^+(G)$ el número de ciclos positivos, el *grado de equilibrio* $b(G)$ de un grafo *G* viene dado por la fórmula:

$$b(G) = \frac{c^+(G)}{c(G)}$$

lo que corresponde a la probabilidad de que un ciclo tomado al azar sea positivo (Cartwright y Harary).

Equilibrio local.

Un grafo es localmente equilibrado en un punto *p* si todos los ciclos que pasan por *p* son positivos (Cartwright y Harary).

Base de equilibrio.

La base de equilibrio de pivot a de un bigrafo completo G está constituida por la lista de los signos de los triángulos que contienen a a.

Se ve que cuando el grafo es localmente equilibrado en el punto a, la base de equilibrio de pivot a no contiene más que signos positivos.

F-2. Un bigrafo completo es equilibrado si y solamente si todos los triángulos de una base son positivos (Flament). O, si se quiere, si el grafo es localmente equilibrado en un punto.

Grados de desequilibrio.

El grado de desequilibrio de un bigrafo G se mide por el efectivo del conjunto más pequeño de aristas cuyo cambio de signo da un grafo equilibrado.

Se encontrarán en Flament, 1965, diferentes modelos de equilibración.

Se puede todavía dar una formalización puramente lógica del equilibrio definiendo lógicamente sus relaciones.

L: $(a, b) \in P$ si y solamente si $a \equiv b$ es verdadero.

$(a, b) \in N$ si y solamente si $a \equiv b$ es falso (o si awb es verdadero).

P verifica entonces el axioma Ax-1 y es además simétrica y reflexiva.

N es irreflexiva y simétrica, antitransitiva, lo que verifica el axioma Ax-2:

$$L \Leftrightarrow (\text{Ax-1 y Ax-2}) \Leftrightarrow \text{C-0}.$$

4.2.3. El modelo de Heider

Para poder medir más fácilmente la distancia de la formalización al modelo original, intentaremos ahora reformular las diferentes hipótesis de Heider en términos de teoría de los grafos.

4.2.3.1. *Vocabulario.* Sea p una persona,

A y B dos conjuntos tales que:

$A = \{o/o$ es una persona del entorno de $p\}$;

$B = \{x/x$ es una entidad impersonal del entorno de $p\}$;

$E = A \cup B$.

De ello se sigue que $p \in A$.

Sean dos relaciones L y U, $L \subset E^2$ y $U \subset E^2$.[6]
R su reunión $R = L \cup U$.
L y U pueden ser positivas (L^+ y U^+) o negativas (L^- y U^-).

4.2.3.2. *Hipótesis*. Hay equilibrio si:

H-1. 1) $pUo \Rightarrow pLo$
2) $p \smile Uo \Rightarrow p \smile Lo$
3) $pLo \Rightarrow pUo$
4) $p \smile Lo \Rightarrow p \smile Uo$.

N.B. Hay que distinguir los axiomas 1) y 2) de los axiomas 3) y 4), teniendo menos fuerza estos últimos que los dos precedentes.

H-2. Si xUy, entonces

$$x \in R^+ p \Rightarrow y \in R^+ p,$$
$$x \in R^- p \Rightarrow y \in R^- p,$$

por otra parte:

$$x \in R^- p \ \text{ e } \ y \in R^+ p \Rightarrow (x, y) \in U^-.$$

H-3 no es directamente formulable en términos de teoría de los grafos.

4.2.3.3. *Relaciones*. Si hay equilibrio:

U pUp (o $p \smile Up$: causalidad, etc.),

$pUo \Leftrightarrow oUp$ (u $o \smile Up$),
pUo y $oUx \Rightarrow pUx$ (o y $x \in A \cup B$).

L pLp (o $p \smile Lp$),
$pLo \Leftrightarrow oLp$ ($o \in A$, $x \in A \cup B$),
pLo y $oLx \Rightarrow pLx$ (o $p \smile Lx$).

$\smile U$ $p \smile Uo \Leftrightarrow o \smile Up$,
$p \smile Uo$ y $o \smile Ux \Rightarrow pUx$.

$\smile L$ $p \smile Lo \Leftrightarrow o \smile Lp$,
$p \smile Lo$ y $o \smile Lx \Rightarrow pLx$.

6. En efecto, $L \subset (E - B)^2 \cup [(E - B)B]$, puesto que si $(x, y) \in L$ entonces $x \in A$, no teniendo sentido xLy más que si x no es una entidad impersonal. Lo que no ocurre para U.

Tanto L como U son de hecho conjuntos de relaciones porque pueden tener múltiples significaciones.

$$L = \{L_1, L_2, \ldots, L_i, \ldots, L_n\}$$
$$U = \{U_2, U_2, \ldots, U_j, \ldots, U_m\}.$$

Para tener en cuenta todas las significaciones de U y de L, se puede considerar que el campo social del sujeto es equilibrado si no existe L_i o U_j tales que H-1 o H-2 sean falsos.

4.2.3.4. *Discusión.* Esta formulación en términos de teoría de los grafos no es ciertamente una formalización, porque hemos procurado conservar las ambigüedades del modelo de Heider.

Suponiendo resueltos los problemas de formalización debidos a esas ambigüedades que abordaremos después, nos gustaría volver sobre la generalización del equilibrio de más de tres elementos presentada como un resultado interesante de la formalización donde parece evidente.

Tomemos el ejemplo de cuatro elementos, suponiendo que las relaciones son en este caso simétricas y el grafo completo, y ello para todo i y todo j de U_j y de L_i.

Podemos distinguir cuatro triángulos de aristas del grafo, y reducirnos así a tres elementos. Mirando sucesivamente si cada uno de los triángulos está equilibrado, podremos saber si el grafo está equilibrado. Lo mismo podría ser si el grafo tuviera N puntos ($N > 4$). Por F-1 $\Leftrightarrow$ C-0 y la serie de equivalencias que hemos señalado, se ve que todas las definiciones del equilibrio (con excepción de la de Davis) se relacionan de ese modo con el modelo de Heider (fig. 10).

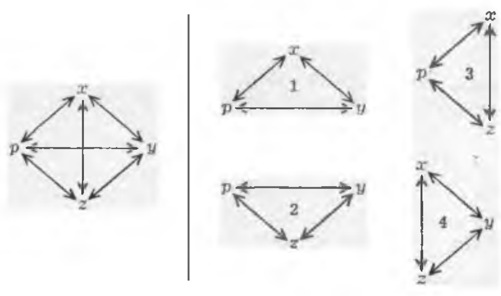


FIG. 10

No obstante podemos observar que el equilibrio se refiere siempre directamente a *p* en el modelo de Heider. Es decir, que los grafos considerados por ese modelo son tales que todo punto está a una distancia 1 de *p* y que todos los ciclos equilibrables pasan por consiguiente por *p*. Lo cual corresponde a la idea de una organización cognoscitiva del sujeto. Las relaciones interpersonales *del sujeto* deben ser equilibradas. No se trata de un equilibrio «objetivo» de la situación. Además, solamente el equilibrio de los ciclos que pasan por *p* tiene un sentido para *p*, y los ciclos de una longitud demasiado grande no pueden ser considerados de la misma manera. Aun permaneciendo en «el espacio vital del sujeto», no tendrían mayor influencia en la situación presente.

En el grafo de arriba, el triángulo 4 no cumple la primera condición, y pocos grafos de *N* puntos cumplirían solamente la segunda.

Para generalizar el equilibrio de más de tres elementos sería necesario, ya fuera hacer abstracción de las exigencias anteriores, ya fuera considerar uno tras otro los diferentes puntos del grafo como análogos a *p*.

La primera solución da al equilibrio una extensión incómoda, extendiendo el conjunto de las entidades al cual se aplica el equilibrio a todas las percepciones sociales de *p*. Así, por ejemplo, si acabo de saber que a la mujer del amigo del hijo de un vecino, a quien jamás he visto pero conozco, no le gusta el vestido que acaba de comprar, eso creará en mí una tensión y trataré de restablecer el equilibrio.

O bien si consideramos los ciclos que no pasan por *p*, no consideramos ya el equilibrio «del sujeto», sino el equilibrio de los ciclos exteriores a *p*. Se puede tratar de aplicar las reglas del equilibrio a tales conjuntos de puntos, pero no se trata ya del mismo modelo del sujeto.

Supuesto que el modelo esté colocado en una situación desequilibrada, el sujeto trata de restablecer el equilibrio; ¿pero puede decirse asimismo que la observación de una situación desequilibrada, en la cual no participa, atraerá una acción del mismo tipo por su parte? ¿Cómo, puesto que le es exterior?

Se ve claramente que una acción tal, si se produce, no puede ser asimilada a la reducción del desequilibrio tal como la contempla Heider.

La segunda solución nos conduce a una hipótesis también audaz, porque debemos suponer que todo elemento o del grafo tiene la misma percepción subjetiva de las relaciones *L* y *U* que *p*. Lo cual parece abusivo, a menos que se consideren las percepciones como objetivas. Ahora bien, se trata en este caso de una modificación esen-

cial del modelo. No se trata ya del equilibrio de las percepciones del sujeto, sino del equilibrio de las relaciones reales de una situación. Y no solamente el equilibrio no concierne al espacio vital del sujeto, más aún, puede estar en contradicción con el equilibrio de Heider. Es posible contemplar situaciones «objetivamente» equilibradas que no lo serían para tal o cual sujeto, o a la inversa. Una persona, *a*, atraída por otra persona, *b*, puede muy bien creer en una atracción recíproca que no tendrá ninguna realidad objetiva. Las percepciones subjetivas de dos personas pueden ser diferentes y «no objetivas».

No hemos precisado si las definiciones del equilibrio se entendían para grafos orientados o no. La relación *U* como la relación *L* es simétrica; no hay dificultad, por consiguiente, en suprimir la orientación para mayor sencillez. Sin embargo, se puede observar que los ejemplos dados por Heider conciernen todos a unas relaciones no explícitamente simétricas y tienen en cuenta una posible limitación de las propiedades de *L* o de *U*, para ciertas significaciones de dichas variables.

Por otra parte, las ambigüedades del modelo desaparecen. La relación *L* es en lo sucesivo siempre reflexiva, lo que elimina la posibilidad de tener un sujeto en desacuerdo consigo mismo.

Dicha relación es también siempre transitiva y el célebre triángulo amoroso no encuentra ya lugar en ella. Las relaciones *U* y *L* son de hecho confundidas desde el punto de vista de sus reglas, porque siempre se puede, con las definiciones que se han dado, describir una situación utilizando los dos tipos de relaciones. Pero las diferencias de fuerza entre *U* y *L* no encuentran ya lugar allí.

No se distingue más entre las múltiples significaciones de *U* y de *L*. La broma de Festinger [7] «me gustan los pollos y a los pollos les gusta el grano, por lo tanto a mí tiene que gustarme el grano» no es aplicable al modelo de Heider, pero puede perfectamente hacerse para el equilibrio formalizado.

En consecuencia, el modelo no es ya aplicable a todas las situaciones previstas. Lo cual tiene dos consecuencias.

Por una parte, la formalización da al modelo una precisión que no tenía pero restringe su campo de aplicación.

Por otra parte, será preciso encontrar un criterio para eliminar todas aquellas situaciones que no son conformes al modelo. Todos aquellos casos que por limitaciones aportadas a las reglas del equilibrio encontraban lugar en el modelo son ahora excluidos de él. Ahora bien, se trata de situaciones reales, corrientes: ¿cómo el modelo

7. Citado por Zajonc, 1960.

del comportamiento podrá no explicar ciertos comportamientos de los cuales es la sola característica? Son muchos los comportamientos que no parecen ni «anormales» ni desagradables, pero que son desequilibrados, y por consiguiente deberían ser desagradables.

En una palabra, por excluir de su interpretación ciertos comportamientos del sujeto, este modelo se abstiene de ser un modelo *del sujeto*. Modelo local, no puede conservar juntas esta abstención y la preocupación por alcanzar al sujeto mismo, constreñido a no ser más que la *descripción de un comportamiento modelo*.

Cartwright y Harary hablan de equilibrio «estructural» y no ya de equilibrio, a nuestro parecer con toda razón. Se podría decir que *«el equilibrio estructural»*, formalización del equilibrio de Heider, es su estructura abstracta y perfecta.

Los experimentos que vamos a citar se refieren todos ellos al equilibrio formalizado; pero, para simplificar, hablaremos aún de equilibrio puesto que no habrá ambigüedad. Sin embargo habrá que recordar que, en lo sucesivo, cuando hablemos de equilibrio sin más precisión se tratará del equilibrio estructural.

4.3. EXPERIMENTACIÓN

Antes que a una presentación exhaustiva de los experimentos sobre el equilibrio, a la cual no podríamos aspirar, hemos preferido describir los diferentes métodos utilizados en esos experimentos.

Se pueden considerar cuatro métodos, tres de ellos sobre grupos ficticios, y uno sobre los grupos reales: expresión de una preferencia, «complementación», aprendizaje y grupos reales.

Hemos intentado ordenar los métodos según la importancia de la información que pueden proporcionar. Este orden corresponde por lo demás a una dificultad creciente de aplicación.

Pedir a los sujetos que expresen sus preferencias puede fácilmente hacerse colectivamente, con un cuestionario estandardizado; asimismo, como veremos por el método de complementación, por el método de aprendizaje, la formalización es individual y supone un material un poco más elaborado, para la observación de los grupos reales; por fin, hay que poner a punto unos instrumentos de observación.

La información proporcionada por esos experimentos es también variable.

Heider no ha propuesto el modelo de equilibrio al azar, procediendo sus hipótesis de una observación de la realidad. Se puede, en efecto, reagrupar bajo el equilibrio un gran número de juicios y de comportamientos de la vida corriente (con algunas limitaciones). También, cuando se demuestra experimentalmente que los sujetos prefieren los estados equilibrados, se aprende solamente que los sujetos expresan más generalmente su preferencia por los juicios que en la vida corriente son los más frecuentes. Con el método de complementación se aprende además que los sujetos pueden organizar un conjunto de elementos según las reglas del equilibrio; dicho de otra manera, que los sujetos conocen, conscientemente o no, las leyes de esos juicios frecuentes y son capaces de aplicarlas. Con el método de aprendizaje, los sujetos no tienen, a priori, ninguna razón para organizar los elementos propuestos como los juicios de la vida corriente, y si lo hacen se puede pensar que esta organización corresponde a una estructura más fundamental, a una «buena forma» perceptiva del sujeto y no ya solamente a la manera habitual de organizar ese tipo de relaciones, aunque se pueda objetar que, si no sabían cómo organizar las relaciones, los sujetos utilizarían verosímilmente la organización más corriente para aprender. Con la observación de los grupos reales, por último, se puede intentar verificar si el comportamiento real de los grupos corresponde o no a las reglas del equilibrio.

4.3.1. Método de expresión de una preferencia

Se describe a los sujetos varios grupos ficticios cuyos grafos tienen grados de equilibrio diferentes. Los sujetos deben expresar su preferencia o su grado de aprobación por cada situación.

Este experimento puede ser realizado colectivamente.

Ejemplo: Morrissette (1958).

Se pide a los sujetos que respondan a las tres preguntas siguientes, para cada estructura.

1) ¿Está usted cómodamente en tal situación?

2) ¿Qué probabilidad hay de que surjan serias dificultades?

3) ¿Hay una presión susceptible de modificar las relaciones existentes?

Las respuestas fueron dadas en una escala de 1 a 7 (1 = sí para las preguntas 1 y 3).

Se tienen las 8 estructuras de grupos ficticios siguientes (cf. nota 8, p. 159).

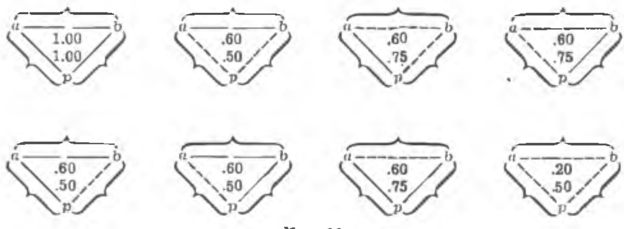


Fig. 11

Los trazos continuos (+) o discontinuos (−) representan las relaciones L; las llaves, las relaciones U^+.

a, b representan las personas; p, el sujeto.

Para cada estructura un primer número da el equilibrio total; un segundo número, el equilibrio local en p.

El grado de equilibrio total ha sido calculado por la fórmula que dimos más arriba.

$$b(G) = \frac{c^+(G)}{c(G)}.$$

Considerando las relaciones L y U para los ciclos de longitud 2, y las relaciones L o U para los ciclos de longitud 3.

Ejemplo:

Para la estructura:

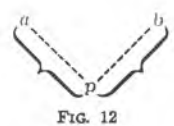


Fig. 12

$$c^+(G) = 3 \text{ y } c(G) = 5 : b(G) = .60$$

El equilibrio local en el punto p se calcula por la misma fórmula (cf. 4.2.2.5). Por ejemplo, en la misma estructura:

$$b_p(G) = \frac{\quad}{4} = .50$$

CUADRO I

Resultados: valor medio de las respuestas a cada pregunta para el conjunto de las estructuras, según su grado de equilibrio

Preguntas	Grados de equilibrio total			Grado de equilibrio local			
	1.00	.60	.20	1.00	.75	.50	.25
1	2,39	4,45	6,07	2,39	4,25	4,83	6,07
2	2,64	4,59	6,00	2,64	4,45	4,86	6,00
3	2,86	4,19	4,37	2,86	1,13	4,28	4,53
Número de sujetos (cf. nota 8)	78	214	15	78	137	77	15

Los resultados están de acuerdo con la hipótesis H-3 (cf. 4.2.3.2.) suponiendo que el desequilibrio crea una tensión, puesto que cuanto menos equilibradas son las estructuras, más elevada es la media de las respuestas a la pregunta 3. Es decir, que los sujetos declaran que la tensión susceptible de modificar las relaciones existentes es tanto mayor cuanto menos fuerte es el equilibrio. Esta tensión no debería sin embargo existir para los estados equilibrados en un 100 %.

Se puede hacer la misma observación para la pregunta 2.

La hipótesis a la cual corresponde la pregunta 1 está sacada de H-3: si los sujetos no tratan de modificar una situación más que cuando está desequilibrada, se puede suponer que encuentran agradables las situaciones equilibradas, lo que confirman las respuestas.

Como ya señalamos más arriba, este género de experimento confirma que el modelo de Heider expresa, de una manera más sistemática, el mismo juicio que la mayoría de las personas.

4.3.2. MÉTODO DE COMPLEMENTACIÓN

Se presenta a los sujetos varias descripciones de grupos ficticios con dos relaciones diferentes (amistad / enemistad, etc.) pero *incompletas*. Es decir, que al grafo le faltan una o varias relaciones para

que esté completo. El sujeto debe completar el grafo propuesto con una u otra de las relaciones utilizadas.[8]

Este método puede ser utilizado colectivamente.

Se dirá que los sujetos equilibran si la frecuencia con la cual completan los grafos de manera que resulten equilibrados, es superior a lo que proporcionaría el azar.

Ejemplo: Léonard (1968).

Los sujetos recibían un cuaderno que describía sucesivamente cuatro grupos de cuatro muchachos «amigos» o «no amigos».

Ejemplo (p· F^+):
Roger y Michel son *amigos*;
Roger y Bernard son *amigos*;
Roger y Pierre *no son amigos*.
Michel y Bernard
Pierre y Bernard ... ...
Roger y Bernard ... ...

El orden de las frases y el orden de las estructuras eran variados al azar.

Las estructuras son propuestas por la figura 13.

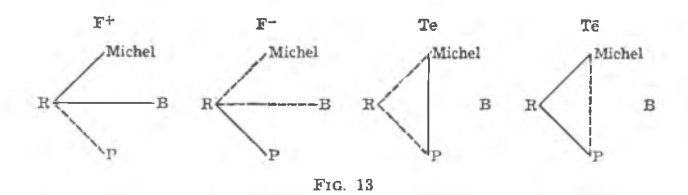


FIG. 13

Consigna: «En una clase hemos preguntado a los alumnos de quién eran amigos y de quién no eran amigos. Algunos no han respondido; otros no estaban allí, y nos faltan las respuestas. Hemos pensado que el mejor medio de obtenerlas era pedirles a ustedes que imaginen cuáles eran las relaciones que faltan.»

Población: 140 alumnos de clase terminal mixta.

Los resultados muestran una frecuencia de respuestas equilibradas superior a lo que se podría esperar del azar.

8. Las ocho estructuras del experimento de Morrissette han sido obtenidas por este método, añadiendo la relación (p, b) a 4 grafos incompletos; el número de sujetos para cada estructura es, pues, diferente.

CUADRO II

Resultados: frecuencia de respuestas en función del equilibrio

	F^+		F		Te		$T\bar{e}$	
	obs.	H	obs.	H	obs.	H	obs.	H
Equilibrio	.72	.12	.70	.12	.66	.25	9	9
Semiequilibrio[10]	.24	.76	.25	.76	.44	.75	.77	.75
Desequilibrio	.04	.12	.05	.12	9	9	.23	.25

Para la estructura $T\bar{e}$ (triángulo desequilibrado) es necesario un análisis suplementario porque no es posible equilibrar los 4 triángulos. La primera respuesta es independiente del equilibrio, pero la segunda puede o no ser equilibrada con relación a la primera. En el 77 % de los casos esta segunda respuesta es equilibrada, mientras que podría reducirse al 50 % como consecuencia del azar.

Se ve que los sujetos colocados en esta situación experimental dan en su mayoría respuestas que testimonian una organización equilibrada de las relaciones propuestas. No se trata ya entonces de una preferencia que sólo expresa en un marco experimental las preferencias marcadas en la vida corriente, sino de una respuesta organizadora.

Sin embargo, se puede pensar que los sujetos que tienen que organizar los conjuntos de relaciones van a utilizar una organización que conocen por haberla expresado u oído expresar en la vida corriente.

4.3.3. MÉTODO DE APRENDIZAJE: EJEMPLO DE SOTO (1960)

Se utilizan de nuevo grupos ficticios, pero, esta vez, no se muestran ya todas las relaciones al sujeto.

Cada relación entre dos individuos *A* y *B* se anota en el reverso de una cartulina. En el anverso figuran los nombres *A* y *B*. El su-

9. Estados imposibles en esta estructura. Para Te porque el triángulo propuesto está ya equilibrado, para $T\bar{e}$ porque el triángulo propuesto está ya desequilibrado.

10. Cuando el grafo de tres puntos es completo, los cuatro triángulos son equilibrados (equilibrio) o dos solamente (semiequilibrio) o ninguno de ellos (desequilibrio).

jeto tiene la misión de aprender el tipo de relación indicado al dorso de cada cartulina.

El sujeto mira los nombres *A* y *B*, predice la relación que les une, ve si su respuesta es correcta dando la vuelta a la cartulina, y luego pasa a otra cartulina.

Se puede ver si los grafos equilibrados son aprendidos más fácilmente que los grafos no equilibrados.

Hace falta evidentemente un juego de cartulinas por sujeto que trabaja individualmente.

Consigna: «Este experimento es un aprendizaje de relaciones interpersonales: Hay cuatro personas: Bill, Jim, Ray y Stan y el trabajo de usted consiste en aprender quién quiere a quién entre estas personas.

»En la parte superior de cada una de las cartulinas está el nombre de dos personas, en cada caso, la primera persona quiere o no a la segunda. Si la quiere, está escrito detrás de la cartulina; si no, no.

»Cuando yo les diga que comiencen, miren los nombres de la cartulina.

»Si ustedes creen que la primera persona quiere a la segunda, díganlo, si no lo creen, díganlo también.

»Después volverán la cartulina y mirarán si han respondido correctamente o no, y colocarán la cartulina en un nuevo montón.

»No se apresuren, tómense el tiempo que necesiten.»

Cada sujeto aprendía solamente una estructura y trabajaba con doce cartulinas. Cada estructura fue aprendida por nueve sujetos (véase fig. 14).

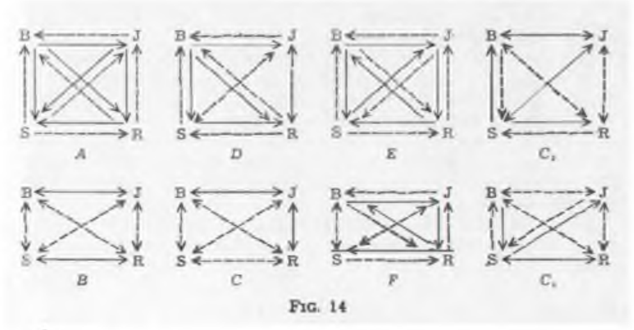


FIG. 14

Son utilizadas tres relaciones y su negación: influencia, quiere, tener confianza.

CUADRO III

Resultados: media del número de intentos para dar dos respuestas correctas sucesivas

Estructuras	Relaciones			
	influencia	quiere	tener confianza	
A	8,9	14,7	16,2	Orden
B	12,9	10,9	9,1	Equilibrio
C	11,7	13,0	10,9	Desequilibrio
D	12,1	14,7		
E	26,4	23,7		
F	16,3	29,1		
C_1	16,1	20,6	Estructuras sin propiedades matemáticas	
C_2	16,7	21,0		

El grafo A es transitivo y antisimétrico: relación de orden.

El grafo B es transitivo, simétrico: relación de equivalencia, lo que basta para hacerle equilibrado porque es completo.

El grafo C por el contrario es desequilibrado, siendo simétricas las relaciones negativas.

Se ve que la estructura B es mejor aprendida que la estructura C.

Se ve que la estructura B es mejor aprendida que la estructura C. Por consiguiente los sujetos aprenden más fácilmente una estructura equilibrada que una estructura desequilibrada. Igualmente la estructura A es mejor aprendida para la relación de influencia. De Soto llega a la conclusión de que los sujetos atribuyen propiedades matemáticas a las relaciones interpersonales. Pero para las estructuras B y C se trata del modelo de equilibrio.

Se puede señalar que si se explica la diferencia entre E y C_1, C_2 por el hecho de que E asocia dos propiedades contradictorias (antisimetría como en el orden, pero antitransitividad) mientras que C_1 y C_2 no tienen propiedades matemáticas entonces no debería hacerse un número de intentos más pequeño para C que para C_1 y C_2.

Se puede de todas formas concluir diciendo que el equilibrio podría ser bien una buena forma perceptiva que facilita el aprendizaje de ciertas relaciones interpersonales. Otras formas matemáticas corresponderían a otras relaciones.

Estos dos últimos métodos sirven de base a toda una serie de experimentos que no describiremos; señalemos solamente que se puede proceder de diversas maneras.

— Hacer que varíe la naturaleza de los puntos utilizando entidades impersonales y personas (Zajonc y Burnstein, 1965 a, y Zajonc y Burnstein, 1965 b).

— Situar al sujeto que responde en un punto particular del grafo (Morrissette, 1961, 1966).

— Preguntar al sujeto qué relaciones le gustaría ver cambiar (Rodrigues, 1966).

— Utilizar relaciones reales sacadas de un sociograma para construir el grafo parcial (Price, Harburg y Newcomb, 1966).

— Utilizar una actitud real del sujeto frente a una entidad impersonal para construir el grafo (Burnstein, 1967).

— Pedir al sujeto que suponga que, en consecuencia, tendrá contacto con los elementos del grafo (o no) (Aderman, 1969).

— Hacer que varíe la naturaleza de los puntos y de las relaciones (M. F. Pichevin, con relaciones políticas entre países ficticios, 1969).

— Introducir una estructura de orden en el grafo de *L* (Flament, 1971).

— Etc.

En todos estos experimentos, la mayoría de las respuestas son equilibradas. Se observan variaciones del tanto por ciento de equilibrio según las condiciones particulares de cada experimento.

4.3.4. Grupos reales

Ciertas intervenciones sobre los grupos pueden sujetarse a los experimentos sobre el equilibrio; citaremos aquí un estudio cuyo objetivo era explícitamente la verificación de las hipótesis del equilibrio.

Johnsen, 1968.

Población: grupos de 9 a 12 militares que estudian juntos durante dos meses.

Observación: fue realizado en cuatro fases un sociograma en los cuatro grupos de sujetos. Los intervalos entre los tests eran de dos

semanas, dos semanas, y tres semanas. El primero fue realizado una semana después de la formación de los grupos.

Se clasifican las respuestas en: positivo, P; negativo, N; indiferente, O.

Se tiene, para cada grupo, cuatro grafos G_i correspondientes a los cuatro sociogramas.

$$G_i = (S_i;\ R_i) \quad \text{y} \quad \begin{array}{l} P_i \cap N_i = \phi; \\ R_i \subset S_i^2; \\ R_i = P_i \cup N_i; \end{array}$$

$\forall x: (x, x) \notin R_i$.

Los grafos son incompletos, irreflexivos y asimétricos.

Para dos grafos sucesivos G_i y G_j de un mismo grupo, los cambios pueden ser:

— P deviene N o N deviene P;

— pero también: P o N devienen O u O deviene P o N, entonces $R_i \neq R_j$.

También la medida de la variación del grado de equilibrio ofrece alguna dificultad. El grado de equilibrio es medido por la fórmula ya citada:

$$b(G) = \frac{c^+(G)}{c(G)}$$

Cuando se consideran los grafos G_i y G_j, se puede definir un grafo G_j^* tal que: $G_j^* = (S_i;\ R_j^*)$ o: $R_j^* = R_i \cap R_j$.

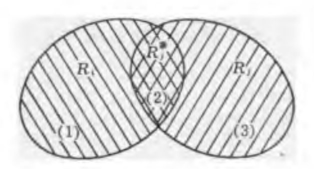


Fig. 15. Conjuntos de parejas que verifican las relaciones R_i o R_j.

Subconjuntos
(1) P o N devenidos O
(1) $\subset R_i$
(2) P o N devenidos P o N
(2) $= R_i \cap R_j$
(3) O devenido P o N
(3) $\subset R_j$

Se puede observar un aumento del grado de equilibrio de los grafos al pasar de un grafo G_i al grafo G_j^* siguiente.

Sin embargo, es muy difícil saber cómo varía el índice elegido como consecuencia del considerable número de estructuras posibles. Además no se puede rechazar la hipótesis de una variación aleatoria. Para valorarla, Johnsen tuvo la idea de simular el fenómeno en el calculador. Ahora bien, se ve que la variación aleatoria alrededor de un aumento de las relaciones positivas, basta para explicar el crecimiento del grado de equilibrio.

No se puede, por consiguiente, afirmar que los grupos reales siguen las leyes del equilibrio, en su evolución. No obstante, este experimento no invalida la hipótesis porque se puede también preguntar si los sociogramas reflejaban bien la realidad de la evolución de los grupos.

Un estado equilibrado tiene tendencia a mantenerse si no interviene ningún acontecimiento exterior; pero en la realidad hay perturbaciones que no han sido tomadas en cuenta. Se puede también preguntar si los intervalos entre las observaciones eran adecuados para observar el fenómeno que es quizá más rápido o más lento, sin hablar de las perturbaciones que puede aportar el instrumento de observación.

4.3.5. Discusión

La experimentación del equilibrio concierne al equilibrio estructural, y podríamos repetir aquí las observaciones hechas a propósito de la formalización. Así el problema de los criterios para eliminar las situaciones reales, pero no conformes al modelo, se evita porque no se consideran más que las situaciones a las cuales es aplicable el modelo, y el modelo se hace la interpretación de un comportamiento «modelo».

Pero nosotros quisiéramos insistir sobre todo en la abstracción que las situaciones constituyen con relación al modelo de Heider.

Esta abstracción aparece si comparamos la equilibración por el sujeto, tal como podíamos considerarla para el modelo de Heider, y tal como podemos observarla en los dos métodos que piden al sujeto una respuesta «construida».

En el primer caso, un individuo intenta salir de una situación desagradable modificándola, ya sea en realidad, ya sea simbólicamente, para alcanzar una situación que le sea agradable.

En el segundo caso, el sujeto debe elegir entre dos respuestas, de-

pendiendo la elección de la elección anterior entre las dos estrategias disponibles: responder al azar, o proyectar una organización sobre el conjunto de los elementos propuestos.

Encontramos aquí, realizada en la experimentación, la diferencia que señalamos a propósito de la formalización.

La distancia entre equilibrio y equilibrio estructural no se advierte directamente a causa de la ambigüedad de las estructuras. El equilibrio era al comienzo una tentativa de definición de las situaciones agradables hacia las cuales tiende el sujeto; el equilibrio se transforma en una organización que el sujeto proyecta sobre un conjunto de elementos. Pero se trata de las mismas reglas en los dos casos. Sólo la ausencia de *p* y la diferencia entre los dos procesos de equilibrio permite comprobar el desplazamiento que se ha efectuado.

Como para la formalización, podemos señalar la diferencia de un término, tomado esta vez de un experimentalista. A la formalización del equilibrio correspondía «el equilibrio estructural» de Harary; para la experimentación, tenemos el «sesgo de equilibrio» de Zajonc, siendo un «sesgo» una orientación sistemática de las respuestas, diferente de la que se habría podido obtener por el azar. Se ve que esta definición corresponde al olvido de la cuestión planteada por el experimento que no pone ya a prueba el modelo, y que se convierte en una observación.

Si la experimentación permite saber que los sujetos son capaces de organizar elementos relacionados entre sí según las reglas del equilibrio, nos permite interpretar el comportamiento de las personas. Es más, puede preguntarse por qué los sujetos equilibran en las situaciones experimentales. Se observa un nuevo comportamiento que los experimentos han creado, y que el modelo no explica ya.

El problema se ha desplazado en efecto. No parece posible tratar de explicar el comportamiento habitual de las personas por las reglas del equilibrio, sino antes bien tratar de explicar el comportamiento equilibrado de los sujetos en las situaciones experimentales.

4.4. UNA PERSPECTIVA DE INVESTIGACIÓN

Podemos encontrar un último indicio de la distancia adquirida por los estudios sobre el equilibrio para con el modelo de Heider, en las cuestiones que se plantean los psicólogos para interpretar el sesgo de equilibrio.

«¿Esquemas sociales impuestos por el experimento?, ¿modelos de lo que deberían ser los grupos?, ¿aplicación de reglas lógicas? ¿Qué son los sesgos cognoscitivos? El problema sigue planteado» (M. F. Pichevin).

El simple hecho de plantear el problema revela la distancia, no planteándose evidentemente el problema para el modelo de Heider que proponía una interpretación del comportamiento *por* el equilibrio.

El paso al sesgo crea por consiguiente un nuevo objeto de estudio, pasándose de la interpretación de un comportamiento a observar experimentalmente, a un comportamiento observado experimentalmente para el cual se busca una interpretación.

Nosotros querríamos justamente partir del aspecto experimental del comportamiento, de su aparición en las situaciones experimentales, para intentar indicar si no una interpretación, por lo menos una dirección de estudio de su significación.

4.4.1. Aspecto experimental

Se sabe que en toda situación experimental, el sujeto trata de *salir bien* de la prueba; tiene que responder y bien.

Un semanario francés[11] publicó los resultados de un experimento que demostraba que la mayoría de los sujetos en situación experimental llegaban a «matar», por medio de descargas eléctricas de una intensidad considerable (450 voltios), a otro sujeto cuyo aprendizaje estaban encargados de facilitar por medio de castigos. El alumno, afortunadamente, era un compañero y las descargas ficticias, pero el sujeto lo ignoraba, y oía perfectamente al «alumno» gritar, y luego callarse definitivamente.

Cualquiera que sea la tarea a efectuar, el sujeto intentará tener éxito en la prueba, dará las mejores respuestas posibles. Sin discutir el aspecto proyectivo de ciertas pruebas, contra las cuales el sujeto establece defensas, podemos decir que las respuestas de un sujeto en una situación experimental están también «adaptadas» todo lo posible a la situación.

Ahora bien, ¿cuál es la «buena respuesta» de los experimentos sobre el equilibrio? Por definición, no las hay, puesto que la situación no debe de inducir ninguna respuesta para que se pueda hablar de

11. *Le Nouvel Observateur*, 1970, núm. 309, p. 51. En el instituto Max Planck (Munich) el 85 % de los sujetos siguen la consigna y en el experimento original (Milgram, S.), en Estados Unidos, el 66 % de los sujetos se someten a la consigna.

sesgo. El sesgo no tiene sentido más que si el sujeto encuentra en sí mismo la respuesta que reflejará luego una organización cognoscitiva.

La única «buena respuesta» es por consiguiente la no respuesta.

Se puede pensar que el sujeto no ve esta posibilidad, pero los experimentos habituales sobre el equilibrio no la ofrecen. No se puede por lo tanto saber si el sujeto la habría utilizado.

En un experimento sobre las propiedades matemáticas de las relaciones interpersonales, De Soto y Kuethe (1958) dejaron al sujeto la posibilidad de no responder. Ahora bien, para el axioma Ax-1 estos autores obtuvieron 95 % de *no respuesta* y para el axioma Ax-2, el 96 % de *no respuesta*.

CUADRO IV

Frecuencias observadas para cada tipo de respuesta

	Axiomas del equilibrio				Propiedades de las relaciones							
					Simetría				Reflexividad			
	Ax-1		Ax-2		*P* [13]		*N*		*P*		*N*	
	E [12]	*A*	*E*	*A*	*E*	*A*	*E*	*A*	*E*	*A*	*E*	*A*
sí	.05	.17	.02	.25	.07	.50	.07	.17	.13	.67	.00	.00
no	.00	.17	.02	.08	.00	.00	.00	.17	.00	.00	.15	.33
no opino	.95	.66	.96	.67	.93	.50	.93	.66	.87	.33	.95	.67

Los axiomas fueron presentados bajo la forma:

Tom quiere a Dany	«sí»
Dany quiere a Jim	«no»
¿Quiere Tom a Jim?	«no opino».

Por el contrario, la relación «forma parte del mismo grupo de amigos» es considerada por lo general como una relación de equivalencia.

12. Había dos poblaciones: *E*, 60 estudiantes; *A*, 12 adultos que jamás habían ido a un «colegio».
13. *P*: «likes», *N*: «dislikes».

CUADRO V

Frecuencias observadas para cada tipo de respuesta

	Transitividad		Simetría		Reflexividad	
	E	*A*	*E*	*A*	*E*	*A*
sí	.57	.92	.98	1.00	.97	1.00
no	.03	.08	.00	.00	.00	.00
no opino	.40	.00	.02	.00	.03	.00

La respuesta objetivamente adaptada a esta prueba no es por consiguiente extraña al sujeto puesto que, cuando puede, la da.

Se puede señalar que la tendencia a no responder no está relacionada con la naturaleza «amistosa» de la relación puesto que, para la relación «formar parte del mismo grupo *de amigos*», desaparece. Por otra parte, los sujetos, en su mayoría, consideran esta última relación como una relación de equivalencia. Por consiguiente las propiedades de una relación de equivalencia no les son desconocidas, y los sujetos pueden aplicarlas a una relación interpersonal, como la amistad.

Parece así que se puede suponer, sin gran riesgo, que en los experimentos habituales sobre el equilibrio se tropieza con un problema insoluble: el sujeto quiere «responder bien», y se le prohíbe la «buena respuesta».

Podría ciertamente negarse a responder, teóricamente, pero eso se produce raramente. Es sabido que varios autores han fracasado en su tentativa de encontrar una tarea que los sujetos colocados en el contexto de un experimento acabarían por abandonar o se negarían a ejecutar. Se ha podido ver así a sujetos efectuar, solos, durante horas, cientos de sumas en las hojas que rompían cuando habían terminado (M. T. Orne, 1962). En nuestro experimento de 1968, solamente 12 sujetos de los 152 rechazaron la prueba.

Nosotros mantenemos la hipótesis de que a falta de una respuesta conforme a la cuestión planteada, los sujetos utilizan una respuesta que pueden justificar por su coherencia interna. (Subentendiendo aquí que las situaciones experimentales producen una demanda implícita de coherencia por parte del sujeto.)

Dicho de otra manera, los sujetos responden y dan una respuesta que, no pudiendo estar perfectamente adaptada a la cuestión planteada, es sin embargo coherente en sí misma. La coherencia interna mitiga la falta de coherencia externa.

Encontramos de nuevo aquí el sesgo cognoscitivo de Zajonc, pero con un matiz suplementario. En efecto el equilibrio estructural y el sesgo cognoscitivo se apoyan en la hipótesis del aprendizaje de las relaciones interpersonales vividas por el sujeto que refleja la organización de sus respuestas; ahora bien, tal como nosotros lo presentamos, todo permite pensar que el equilibrio está colocado sobre las relaciones de amistad a consecuencia de las sujeciones de la situación.

En ese caso, cuanto más abstracta sea la consigna, más grande será el equilibrio, puesto que el experimentador legitima entonces el empleo de una coherencia abstracta, de una referencia formal. A la inversa, cuanto más haga referencia la consigna a casos concretos, menos grande será el equilibrio puesto que la referencia formal es entonces rechazada en provecho de un acuerdo con la realidad. El sujeto puede limitar las propiedades de las relaciones a algunas y aun a un solo ejemplo concreto; él mismo es el criterio de sus respuestas, en la medida, por supuesto, en que cree lo que le dice el experimentador.

Ahora bien, queriendo saber si el equilibrio correspondía para los sujetos a la realidad de las relaciones sociales o a una organización abstracta, nosotros añadimos un cuestionario a nuestro experimento de 1968.

De ese modo a la misma población de alumnos de clases terminales, con la cual realizamos el experimento de complementación antes citado, presentamos los 8 bigrafos, exclusivos, simétricos, completos, de un conjunto de tres puntos, bajo la forma de frases como: «Los amigos de mis amigos son mis amigos.»

Se trata de 8 frases que se pueden formar reemplazando 0, 1, 2, 3 veces la palabra «amigos» de la frase anterior por la palabra «enemigos».

Para aligerar el texto representaremos cada frase por 3 signos (+) o/y (—) correspondientes a las tres aristas del grafo, en el orden en que están en la frase.

Ejemplo: «Los enemigos de mis amigos son mis amigos» se hace «— + +».

La variable independiente era una variación de consigna: la mitad de los sujetos recibían (al azar) la consigna *A*, la otra mitad la consigna *B*.

A: «Diga lo que es verdadero y lo que es falso entre las 8 frases de aquí debajo. Reflexione bien, usted debe saber lo que es verdadero.»

Respuestas: verdadero/falso/no sé.

B: «Diga lo que a usted le gustaría más, escriba lo que piense, lo que usted prefiera más.»

Respuestas: prefiero/no prefiero/no me importa.

Resultados

1) Para la consigna *A* (verdadero/falso) los sujetos no utilizan prácticamente la respuesta «no sé», lo que no ocurre para *B* (prefiero).

CUADRO VI

Porcentajes de respuestas de cada tipo para las dos consignas

A :	Verdadero	Falso	No sé
B :	Prefiero	No prefiero	No me importa
A	.44	.48	.08
B	.31	.44	.25

2) El equilibrio es netamente más fuerte en *A* que en *B:*

CUADRO VII

Porcentajes de respuestas de acuerdo o no con los axiomas del equilibrio

	Equilibrio	Desequilibrio	Sin respuesta
A	.80	.12	.08
B	.60	.15	.25

3) Los resultados obtenidos en *B* son parecidos a los de Price, Harburg y Newcomb (1966). Como dichos autores, nosotros encontramos un equilibrio más fuerte cuando se trata de los amigos del sujeto. (Interpretando el «... de mis amigos...» como tomado a su cargo por el sujeto.)

CUADRO VIII

Porcentajes de equilibrio (de acuerdo con los axiomas) para las frases del tipo siguiente

	Los ... de mis *amigos* son ...	Los ... de mis *enemigos* son ...
Equilibrio en *B*	.60	.40
Equilibrio en *A*	.51	.49

4) En las entrevistas los sujetos dicen haber utilizado reglas lógicas o matemáticas, o la teoría de los conjuntos. Pero de todas formas están tan seguros de la coherencia de sus respuestas como el niño en estadio operatorio ante un contraargumento.

4.4.2. INTERPRETACIÓN

A pesar de la ambigüedad de las consignas que no hacen explícita la consigna implícita de coherencia más que en una sola condición (*A*) en que viene a añadirse a la lógica del «verdadero/falso», podemos considerar que este experimento va bien en el sentido de nuestra hipótesis del equilibrio como organización abstracta utilizada cuando los sujetos no pueden responder de otra manera a causa de una exigencia de coherencia.

Cuando los sujetos debían saber y el equilibrio era verdadero, respondían por el equilibrio. Cuando tenían que dar su preferencia, respondían menos frecuentemente por el equilibrio. Se puede pensar que el 60 % de equilibrio obtenido (al azar: 33 % [14]) es parcialmente

14. Probabilidad de que una respuesta sea equilibrada:
L_1 = probabilidad de tener una respuesta equilibrada que no sea la respuesta de duda
= p (resp. no de duda) × [p (resp. equilibrada)]
$= \frac{2}{3} \times \frac{1}{2} = \frac{1}{3} \simeq ,33.$

debido al hecho de que ya tenían que haber «debido saber» sin ambigüedad para responder a las 4 páginas precedentes. No obstante, la «desorganización» del equilibrio en las respuestas corresponde del todo a la obtenida por Price, Harburg y Newcomb con relaciones reales. Lo que permite suponer que la consigna «Prefiero» fue notada como una referencia a la «realidad vivida».

Las entrevistas confirman la preocupación que tienen los sujetos por una coherencia de sus respuestas y la certeza que tienen de haberla realizado.

Una pregunta permanece entonces planteada: ¿Por qué razones el equilibrio es una respuesta coherente? ¿En qué certeza se apoya el sujeto para asegurar su respuesta?

Una interpretación única no nos parece posible. Ciertamente una «norma social» subtiende el equilibrio. Ciertas frases son proverbios, pero no todas. Ciertamente el sujeto puede haber encontrado situaciones equilibradas en la vida corriente, pero ¿por qué habría de abstraer tan fácilmente las reglas del equilibrio de las situaciones reales cuando parece prácticamente imposible observarlas experimentalmente? El parentesco del equilibrio con ciertos modelos matemáticos o lógicos (la regla de los signos del álgebra) puede permitir pensar que el sujeto aplica unas reglas aprendidas durante su escolaridad. Pero en el experimento de De Soto y Kuethe, los únicos sujetos que dan respuestas equilibradas (*A*) son precisamente los adultos que no fueron jamás a un «colegio» quienes, por consiguiente, tienen más oportunidades de haberlas olvidado si las aprendieron. Se encuentra por el contrario la primera hipótesis porque parece que a una presión social más fuerte y más continua para el adulto comprometido en la vida que para el estudiante aislado en su colegio corresponde un refuerzo de la respuesta de equilibrio.

Hemos pensado también en un modelo lógico en el cual el isomorfismo con el equilibrio podría fundar la certeza del sujeto.

Si volvemos a tomar la definición *L* del equilibrio (4.2.3.1.), o sea: «a amigos de b» considerado como «$a \equiv b$», las respuestas son perfectamente coherentes. Se trata en este caso de una coherencia lógica; pero sobre todo psicológica. No llegaremos a suponer que los sujetos traducen el equilibrio en lógica para poder responder, ¿por qué entonces no expresan el razonamiento correcto cuando se les pide que legitimen sus respuestas?

Pero las reglas del equilibrio reproducen aquí en la sucesión de los arcos de un ciclo, la regla de composición del grupo *INRC* de Piaget aplicada a la proposición «$a \equiv b$».

Para $p \equiv q$ y su negación pWq la transformación idéntica (I) es

equivalente a la transformación recíproca (*R*) y la transformación negativa (*N*) es equivalente a la transformación complementaria (*C*). El cuadro de composición dos a dos de las cuatro transformaciones *INRC* no tiene entonces más que cuatro casos en lugar de dieciséis.

	INRC
I	*INRC*
N	*NICR*
R	*RCIN*
C	*CRNI*

deviene

	IN
I	*IN*
N	*NI*

Se trata del cuadro de la regla de equilibrio de los signos de un ciclo que hemos dado. La estructura de las operaciones intelectuales elementales de Piaget, aplicada a la proposición lógica $p \equiv q$, es, por consiguiente, formalmente idéntica a la regla de los signos de un ciclo que define el equilibrio de un bigrafo donde la segunda relación es también la negación de la primera.

No hay aquí más que isomorfismo y nada nos permite afirmar que los sujetos se refieren a esta estructura para asegurar, aunque inconscientemente, sus respuestas.

Las diferentes interpretaciones se hallan, a nuestro parecer, mezcladas en el comportamiento del sujeto, en el retorno a una coherencia interna por falta de adaptación que habría que poder definir. Esta hipótesis se hace realidad para el psicólogo clínico habituado a las racionalizaciones de sus clientes; dicha hipótesis corresponde a la etapa de asimilación en la adaptación a una situación nueva en la teoría de Piaget. Nos es suficiente admitir que no hemos tenido la posibilidad de conducirnos de manera «coherente» en la vida de todos los días, para ver reagruparse las diversas interpretaciones aventuradas. Se comprende entonces que las «estructuras de pensamiento» pueden ser las más extendidas, las más fácilmente comunicables, las más favorables al conformismo, como hace notar Scott (1969).

Volvemos así a nuestro punto de partida: la coherencia interna, pero los términos han cambiado ahora de sentido.

Nosotros pensábamos: el sujeto se comporta según las reglas del equilibrio que proporcionan un modelo de su comportamiento social, y es coherente, puesto que se conforma a tales reglas.

Ahora podemos decir: el sujeto aplica las reglas del equilibrio en ciertas situaciones en que no puede tener un comportamiento «adaptado» (es decir, conforme a la demanda) y en que, privado de la determinación exterior de su comportamiento, utiliza la pseudo-

lógica del equilibrio como garante de una coherencia que se le pide y que no puede alcanzar.

El estudio de la coherencia interna se transforma entonces en el de la organización de las respuestas del sujeto en las situaciones que exigen una respuesta organizada pero que no permiten, por lo menos en un primer tiempo, llegar a ella con certeza. En cuanto a la significación de esta coherencia, se ve que no le atribuimos el estatuto de un componente esencial de la personalidad del sujeto, sino el de un producto de un proceso de asimilación.

Se puede entonces encontrar un sentido profundo a la crítica de Zajonc (1960) reprochando a los psicólogos que expliquen el comportamiento de los sujetos por el equilibrio como se explicaba antes el movimiento de los líquidos por el miedo al vacío. Se trataría en ambos casos de la expresión de una «necesidad de coherencia interna a falta de adaptación».

Puede asombrar que la interpretación del comportamiento del sujeto se aplique también a la interpretación que da la psicología de ese comportamiento, si se olvida que la investigación experimental produce aquellas situaciones en que se aplican sus constricciones. Pero esta generalización no puede pretender proporcionar una interpretación del sujeto, sino, todo lo más, señalar su ausencia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABELSON, R. P., y col.: *Theories of Cognitive Consistency. A Source Book*, Chicago, Rande Mac Nally, 1968.

ABELSON, R. P.: «Balance approach to communication effects», en BERKOWITZ, L., *Advances in experimental social psychology*, 3, Nueva York, Academic Press, 1967, pp. 99-159.

ABELSON, R. P., y ROSENBERG: «Symbolic psychology: a Model of Attitudinal Cognition», *Behavioral Sciences*, 1958, *3*, pp. 1-13.

ADERMAN, D.: «Effects of anticipating future, interaction on the preference for balance states», *Journal of Abnormal and Social Psichology*, 1969, *11*, *3*, pp. 214-219.

APOSTEL, L.; MANDELBROT, B., y PIAGET, J.: «Logique et équilibre», en *Étude d'epistémologie génétique*, 2, París, Presses Universitaires de France, 1957.

BARBUT, M.: *Mathématiques et sciences humaines*, 1, París, Presses Universitaires de France, 1967.

BERGE, C.: *Théorie des graphes et ses applications*, París, Dunod, 1967.

BURNSTEIN, E.: «Sources of cognitive bias in the representation of simple social structure», *Journal of Personality and Social Psichology*, 1967, *7*, pp. 36-48.

CARTWRIGTH, D., y HARARY, F.: «Structural balance: a generalization of Heider's theory», *Psychological Revue*, 1956, *63*, pp. 277-293.

DAVIS, J. A.: «Clustering and structural balance in graphs», *Human Relations*, 1967, *20*, *2*.

DE SOTO, C. B.: «Learning a social structure», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, pp. 417-421.

DE SOTO, C. B., y KUETHE, S. B.: «Perception of mathematical properties of interpersonal relations», *Perceptual and Motor Skill*, 1958, *8*, páginas 279-286.

— «Subjectives probability of interpersonal relationships», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 59, pp. 290-294.

FLAMENT, C.: *Théorie des graphes et structures sociales*, París, Gauthier-Villars/Mouton, 1965.

— «Some aspects of structural balance», en U. DE LEYDEN, *Algebrais models on psychology*, 1968.

— «Image des relations amicales dans les groupes hiérarchisés», *L'Année Psychologique*, 1917, *1*, pp. 117-125.

GRISE, J. B.: «Logique et Structures», en PIAGET, J., *Logique et connaissance scientifique*, París, Gallimard, 1967.

HARARY, F.: «On the notion of balance of a signed graph», *Michigan Mathematical Journal*, 1953, *2*, pp. 143-146.

HARVEY, O. J.: «Some situational and cognitive determinants of dissonance resolution», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, *1*, pp. 349-355.

HARVEY, O. J.; HUNT, D. E., y SCHRODER, M. M.: *Conceptual systems and personality organisation*, Nueva York, John Wiley and Sons, 1961.

HEIDER, F.: *The psychology of interpersonal relations*, Nueva York, John Wiley and Sons, 1958.

— «Social perception and phenomenal causality», *Psychological Revue*, 1944, 51, pp. 358-374.

— «Attitude and cognitive organisation», *Journal of Psychology*, 1946, *21*, pp. 107-112.

JOHNSEN, T. B.: «Balance tendencies in social groups structures», en U. DE LEYDEN, *Algebric models in psychology*, 1968, pp, 252-257.

KAUFMANN, A.: *Des points et des flèches: ... la théorie des graphes*, París, Dunod, 1968.

LAMBERT, R. M.: «An examination of the consistency characteristics of Abelson and Rosenberg's *symbolic psychologic*», *Behavioral Sciences*, 1966, *II*, *2*, pp. 126-130.

MORRISSETTE, J. O.: «An experimental study of the theory of structural balance», *Human Relations*, 1958, *2*, pp. 239-254.

MORRISSETTE, J. O.; JAHNKE, J. C., y BAKER, K.: «Structural balance: a test of the completness hypothesis», *Behavioral Sciences*, 1966, *II*, *2*, pp. 121-126.

ORNE, T.: «On the social psychological experiment: with particular reference to demand characteristic and their implications», *American Psychologist*, 1962, *17*, pp. 776-782.

PEPITONE, A.: «Some conceptual and empirical problems of consistency models», en SHEL FELDMAN, *Consistency postulate in social attitudes and behavior*, Nueva York, Academic Press, 1966.

PIAGET, J.: *Psychologie de l'intelligence*, París, Colin, 1947.

PICHEVIN, M. F.: «Equilibre structural et relations politiques entre états hypothétiques», *La psychologie française*, 1969, *14*, *3*, pp. 235-244.

PRICE, K. O.; HARBURG, E., y NEWCOMB, T. M.: «Psychological balance in situations of negative interpersonal attitudes», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, *3*, pp. 256-270.

ROSENBERG, M. L., y ABELSON, R. P.: «An analysis of cognitive balancing», en ROSEMBERG y col., *Attitude organisation change*, New Haven, Yale University Press, 1960.

RUNKEL, P. J., y PEIZER, D. B.: «The two-valued orientations of current equilibrium theory», *Behavioral Sciences*, 1968, *13*, pp. 56-65.

SCOTT, W. A.: «Cognitive complexity and cognitive balance», *Sociometry*, 1963, *26*, pp. 66-74.

WARE, R., y HARVEY, O. J.: «An cognitive determination of impression formation», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, *5*, *1*, pp. 38-44.

ZAJONC, R. B.: «The concept of balance, congruity and dissonance», *Public opinion quatery*, 1960, *24*, pp. 280-296.

— *Social psychology: an experimental approach*, Belmont, California, Wadsworth, 1966.

— «Cognitive theories in social psychology», en LINDZEY, G., y ARONSON, E., *The handbook of social psychology* (2.ª edición), Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1968.

ZAJONC, R. B., y BURNSTEIN, E.: «The learning of balanced and imbalanced social structures», *Journal of Personality*, 1965 a, *33*, pp. 153-163.

— «Structural balance, reciprocity and positivity as source of cognitive bias», *Journal of Personality*, 1965 b, *33*, pp. 570-583.

SERGE MOSCOVICI y PHILIPPE RICATEAU

5. Conformidad, minoría e influencia social

5.0. NOTAS PRELIMINARES

Todos estamos fascinados por lo que adviene en la vida social cuando las personas son conducidas a aceptar unas ideas, unos juicios que no comparten, o a imitar unos gestos, a adoptar unas expresiones que no les pertenecen. Frente a la sumisión ante unas maneras de pensar que las personas no tratan de hacer suyas, nosotros hablamos entonces de «sugestibilidad», de fuerzas irracionales que captan a los individuos y los arrastran a cumplir actos contrarios o diferentes de aquellos que dictaba su voluntad primera. En otro plano, nos vemos igualmente afectados por la fuerza emocional que se encuentra asociada, en el funcionamiento social, al establecimiento o la abolición de normas, y en el vivir individual o colectivo, a su respeto o infracción.

El vocablo o la noción de influencia dicen bastante sobre lo que atribuimos a las interferencias y a las transgresiones: injerencia del prójimo, trabas al libre ejercicio del juicio individual. Ciertamente, cabe preguntarse si existe un estado donde el prójimo estuviera ausente, si la independencia individual no es una visión del espíritu o una ilusión; pero todo ocurre como si estimásemos que este estado, esta independencia son posibles y que tenemos que luchar para defenderlos contra todo lo que les resiste o les subvierte.

La razón por la cual consagramos un capítulo al fenómeno de la influencia social no reside, sin embargo, en la fascinación y la interrogación apasionada que la acompaña. La influencia social tiende a que la consideremos como un punto nodal para nuestra disciplina. Cada ciencia está centrada alrededor de un fenómeno que resalta cuestiones esenciales, permanentes: la biología en torno a la herencia y la evolución; la mecánica en torno al movimiento; la economía en torno a la producción, al cambio, etc.... Cuando un punto de vista nuevo, una teoría nueva, un aspecto empírico inédito nacen en una

ciencia, son tanto más profundos, más generales cuanto que contemplan esos fenómenos centrales. En la psicología social, todo lo que tiene relación con la influencia ocupa un lugar semejante. Una renovación teórica o experimental operada a propósito de ella, implica necesariamente una renovación, teórica y empírica, de las preguntas que se plantean y de las respuestas que se formulan en los demás campos de la disciplina. Evidentemente, en el dominio que es nuestro, las prácticas sociales —la propaganda, la manipulación publicitaria, el lavado de cerebro, la creación de normas— constituyen el motivo y el fondo del análisis científico. Sin embargo, la asociación de esas prácticas con lo que se estudia en tanto que influencia, oscurece un tanto el problema, impide captar su verdadero interés. Para formularlo claramente y comprender su alcance, no basta con estar atento a las diversas facetas que presenta concretamente, sino que hay que regresar igualmente a nociones más sencillas, susceptibles de aclarar lo que pasa en la interacción social en el momento en que van a intervenir procesos de influencia. Partamos de un caso muy elemental: una persona advierte una nube de puntos, una línea, juzga las características de un individuo, o asocia palabras. La situación que definimos así supone una relación simple entre una «persona» y un «objeto» o un «estímulo» y una «respuesta»

P---------*O* o *E*---------*R*

FIG. 1

sin intervención del entorno social. Pero ya hemos dado a entender que se podía dudar de lo bien fundado de un análisis que establece un estado de independencia individual completa. Y en efecto, al observar lo que ocurre en la vida cotidiana, se comprueba que dos series de circunstancias pueden formar parecida situación irreal o perturbar la soledad del individuo.

El juicio o la percepción del individuo se sitúan en la copresencia o en relación con otras personas cuya conducta, el ego y el repertorio de respuestas interfieren con los suyos (fig. 2).

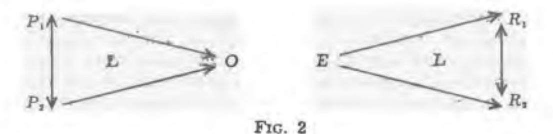


FIG. 2

Se concibe que la conducta y la respuesta de cada uno se encuentren modificadas, traduciendo así una afinidad anterior o estableciendo un lazo comunitario. Y por débiles que sean, esos lazos producen un impacto en el comportamiento del individuo.

La naturaleza de la respuesta a los estímulos, al objeto, está determinada por la finalidad del juicio y por el contexto en el cual se sitúa: el individuo puede referirse a sus respuestas anteriores en cuanto al mismo objeto o en cuanto a otros estímulos, es decir, a los papeles o personajes cuya totalidad, a través del espacio y del tiempo, constituye su ego. Así, es la relación interna la que está en juego y la que desvía la respuesta al estímulo. Y se trata en este caso de influencia, puesto que cada «yo» corresponde a una interacción diferente, hecha de seres y de acontecimientos escondidos en los pliegues del pasado y sentidos de nuevo gracias a una magdalena en una taza de té. Por otra parte, el juicio, la percepción y el repertorio de respuestas tienen en cuenta acciones que pueden ser asociadas al objeto (por ejemplo: testimonio, informe, valoración de lo que habrá de hacerse). En otros términos, los lazos que se tejen pueden ser enteramente simbólicos o imaginarios. Sin embargo, como quiera que dichos lazos determinan las respuestas del ego, son esenciales. Por otra parte, la mayor parte de los psicólogos creen que la percepción, el juicio, etc., especifican el impacto de esos lazos y los cambios que inducen. De donde su conclusión de que las leyes del juicio y de la percepción se aplican a la influencia y a la explicación del proceso de ésta, tesis que los resultados teóricos no han confirmado apenas. En efecto, la presencia de relaciones y de interferencias interpersonales o sociales relega al segundo plano los mecanismos psicológicos y sus leyes. Si un individuo advierte la desigualdad de dos líneas diferentes cuando está aislado y su igualdad cuando no lo está, es lógico atribuir el fenómeno a las propiedades de la interacción social antes que a las de los mecanismos perceptuales o intelectuales. Se ha comprobado que cuando los miembros de un grupo juzgan un estímulo, tienden a hacer converger sus estimaciones en un punto nodal o medio. Si ha de creerse a Sherif y a otros, se trata de una manifestación de las leyes del juicio, hipótesis que deja en la oscuridad el carácter excesivo que toman los juicios en ciertas circunstancias. En efecto, después veremos que esta convergencia está directamente relacionada con la naturaleza de las relaciones que se elaboran en el interior de un grupo informal. De ese modo, no solamente las leyes psicológicas llamadas generales se modifican, expresando sus mecanismos los caracteres propios del proceso de influencia, sino que además, con respecto a éste,

los mecanismos y las funciones psicológicas dejan de diferenciarse: se producen los mismos efectos, los mismos fenómenos, ya se trate de percibir, juzgar, acordarse, etc., todas las facultades aparecen como formas particulares de la influencia. Éste es, por consiguiente, el signo *del paso de una psicología bipolar (ego-objeto) a una psicología tripolar (ego-alter-objeto), mutación necesaria ya que más conforme con la realidad.*

Pero ¿quién hace de tercero y cuál es su papel? Puede ser un individuo que interviene en la relación ego-entorno, o un agente inanimado, la naturaleza en la relación ego-alter. Cuando imposibilidades u obstáculos impiden al ego dominar el entorno (por ejemplo, si encuentra un objeto complejo o carente de estructura o no tiene la capacidad de aprehender) tiene necesidad de un alter que le ayude a aclarar su acción sobre el mundo exterior. Pero si el ego está frente a un alter diferente a él en ciertos niveles (político, ideológico), debe, para actuar, convencerlo y llevarlo a compartir sus opiniones. Le es forzoso manejar el entorno, aliarse con la naturaleza con el fin de dominar y subyugar a su alter. La creación cotidiana de objetos nuevos y de necesidades que le corresponden constituye una vía de transformación del entorno que permite llevar a otro a alinearse a su lado, a colocarlo en situación de dependencia. Simplificando, se puede decir que el tercero interviene necesariamente como un aliado o un recurso en la medida en que contribuye a realizar una relación de dominio entre un ego autónomo y un objeto dependiente. El tercero no está pues aquí inocentemente: permite dominar ya sea el entorno impersonal, ya sea el entorno social o personal. Este hecho exige ser subrayado por cuanto el comedimiento de los psicosociólogos les hace decir que el individuo es influido en la medida en que quiere aprehender correctamente el mundo exterior y que no puede hacerlo sin la ayuda del grupo o de otros. Ahora bien, es justamente el aspecto de señorío y de dominio, y no la simple copresencia... lo que caracteriza el proceso de influencia. Este proceso tiende hacia un estado que vamos a intentar cercar mejor. Colocados ante un objeto ni demasiado complejo ni demasiado simple, tenemos la posibilidad de juicios a varios niveles y de estimaciones muy variadas: una puerta, por ejemplo, puede suscitar toda clase de cuestiones en cuanto a su tamaño, su color, la textura de la madera... con todos los matices que ello supone. Todas las direcciones están abiertas, no predominando ninguna a priori, y nada impide describir o juzgar, con diversos puntos de vista, las ventajas y los inconvenientes de la puerta. Así ocurre con todo estímulo emanante del entorno: diversidad fenomenológica, debilidad de or-

ganización. Toda orientación, toda conducta es por consiguiente difícil y exige un esfuerzo muy grande. Por esto es por lo que el individuo trata de liberarse seleccionando, eligiendo ciertos aspectos, elaborando así un método que se atribuye generalmente a las actitudes psicológicas. Éstas estructuran las respuestas del organismo, filtran las informaciones que posee, fijan las directrices privilegiadas que harán su comportamiento significativo. Si no fuera así, el organismo sería invadido por los estímulos y las informaciones procedentes del exterior y sería incapaz de actuar o de prepararse para la acción. De la misma manera, un individuo, que juzga un objeto o una persona bajo diferentes ángulos o que valora una gran cantidad de ellos, se constituye una serie de normas que, por una parte, reducen la variabilidad de sus respuestas, y por otra parte acentúan ciertos atributos del objeto. Así, con el tiempo, el juicio se fija sobre tal o cual criterio. Pero hablar de norma individual puede parecer sorprendente cuando se conoce el sentido puramente social generalmente atribuido a esta palabra. Olvidemos la metáfora y consideremos al individuo como una sociedad de estatutos, de papeles, de «yo», llevado a establecer una regla a seguir en todas las circunstancias. Un comerciante cristiano puede decidir aplicar íntegramente la norma que prohíbe el robo, pero puede también, aun absteniéndose de robar el dinero de los demás o de engañar en el peso, aumentar los precios, o engañar sobre la calidad de los productos, y considerar que respeta la norma. También puede rechazar la norma: ser honesto como cristiano y robar como comerciante. Pero utilicemos de otra manera la metáfora y consideremos una cierta clase de grupo asimilable a un individuo: si se da una norma sin la intervención de otro grupo o sin que haya divergencia interna, la norma puede ser considerada como individual. Esto da a pensar que la distinción entre norma individual y norma social es puramente descriptiva y anecdótica, y no tiene ningún alcance teórico: se puede así hablar tanto de la una como de la otra. Lo importante es que la norma reduce la variabilidad de la respuesta y manifiesta la preferencia del sujeto: se habla entonces de una *estabilización* del entorno, la cual hace previsible el comportamiento de cada cual: en efecto, si el individuo puede prever qué respuesta de su repertorio elegirá frente a tal objeto o a tal estímulo, se hace previsible para los demás. Igualmente el comportamiento de los demás se hace previsible para el individuo en la medida en que reconoce la existencia de normas. El profesor sabe antes de entrar en un aula que los alumnos estarán sentados y no de pie en las sillas; el peatón sabe que en las calles los coches circulan por la derecha... En la medida en

que la relación con otros interviene en el curso de la estabilización que ve constituirse las reglas que hacen las conductas predecibles, se puede decir que *el proceso de influencia contribuye a estructurar el campo social y a asegurar la invariabilidad del comportamiento en el campo de aquél.*

Para resumir nuestro pensamiento de manera muy general, limitándonos a nociones muy elementales, diremos que el estudio de los procesos de influencia implica, por una parte, que se pasa de una psicología de dos términos a una psicología de tres términos y, por otra parte, que se considera el modo de constitución de las uniformidades, de las invariaciones, en el campo de los cambios interpersonales o sociales, con vistas al dominio del entorno humano, social o material. Insistimos aquí en el alcance de esta doble perspectiva. Tratándose del paso de una psicología de dos términos a una psicología de tres términos, hemos debido seguir el orden usualmente empleado en la aproximación psicológica. Este orden traduce una concepción del funcionamiento psicológico sobre la cual ocurre interrogarse. Según esta concepción, lo social, lo racional son dimensiones accesorias o complementarias de los procesos individuales, no relacionales, establecidos como fundamentales, elementales y, hasta cierto punto, «naturales». Por consecuencia lo social aparece como una complicación de lo individual y se puede hablar de juicios o percepciones resultantes de una interacción como de «deformaciones», de «ilusiones», de «convenciones», puesto que lo verdadero, lo auténtico, lo necesario se revela únicamente cuando una persona juzga o percibe sola. Otra traducción de esta concepción reside en la jerarquía establecida entre las diferentes psicologías: psicofísica, psicología de las facultades, psicología de la personalidad, psicología social. Pero la consideración atenta de los fenómenos psicológicos, en medio social real, incita a operar una inversión del esquema tradicional y a adoptar otro partido en el ataque de su análisis: la situación de interacción, de relación con un otro, efectiva o simbólicamente siempre presente en el contacto del hombre con su universo de vida, es *la* situación normal, «natural». El individuo solo no es de hecho más que un individuo aislado, destroncado, cortado de la relación con los otros, para decirlo de una vez, una abstracción. El juicio y la percepción en estado de «soledad», para ser más fáciles de estudiar, no son por lo mismo más auténticos, verdaderos o necesarios puesto que son elaborados en circunstancias enteramente artificiales, y las llamadas «deformaciones», «ilusiones» o «convenciones» gozan de un grado de realidad incontestable. Pero para aceptar este punto de vista habría que conceder, en los hechos y no por la forma,

a la psicología social ser el fundamento de toda psicología y al fenómeno de influencia ser más importante desde el punto de vista vital, adaptativo, que la percepción, el juicio y otras «facultades» clásicas en las cuales se interesa tanto.

Tratándose de las uniformidades, de las invariancias realizadas en el campo social por el sesgo de la influencia social, hay que descartar una concepción fijista donde se confunden, muy frecuentemente y sin razón, «uniformidad» e «identidad», «invariancia» y «ausencia de cambio». Si ciertos procesos de estabilización, de «mantenimiento del orden» resultan de la presión o la influencia social, ésta interviene también en los fenómenos de diferenciación y de cambio en la medida en que obedecen a acciones organizadas con vistas a su cumplimiento. El doble aspecto «estático» y «dinámico» de la influencia debe ser subrayado al comienzo de su análisis; volveremos sobre ello. Por último la noción de señorío, de dominio, nos parece que es fundamental porque ella sola permite distinguir por una parte entre las interacciones que produce la influencia y las que conciernen a la resolución de problemas, y por otra parte la busca de una asociación entre ego y alter con objeto de provocar un cambio en una dirección deseada y el establecimiento de un simple nexo cooperativo o competitivo.

Abordando ahora el examen de las funciones de la influencia, pasamos del campo psicológico al de la sociología porque es la sociedad, son los grupos sociales los que modulan el fenómeno, le asignan sus fines, es decir, precisan su contenido.

Interesa en principio la formación de las normas: Sherif, para el que son objeto de investigación esencial, ha querido hacer evidente la intervención de las normas en los fenómenos perceptivos a los que se consideraba, antes de él, como dependientes únicamente de la psicología individual. Sherif demostró que los individuos, colocados en una situación social en que tienen que juzgar un estímulo, tienden a constituir una norma común, y que el juicio de individuo colocado luego en una situación aislada reproduce en gran parte la norma común. Examinaremos más adelante el alcance de los estudios de Sherif; por el momento nos basta con tener en cuenta su concepción de la formación de las normas como objetivo de la influencia. El hecho es importante puesto que permite, según Sherif, pasar de la psicología individual a numerosos fenómenos sociales.

La socialización del individuo constituye la segunda función reconocida a la influencia. Se trata en este caso de las razones o de las circunstancias que permiten al individuo investigar la presencia del prójimo o que le obligan a hacerlo. Festinger ha definido de

esta manera el interés que recae sobre los fenómenos de influencia pero no se ha ocupado de ello directamente. Su preocupación se sitúa, o mejor se situaba esencialmente en el dominio de la comparación social o de la comunicación. Sin embargo, su perspectiva ha inspirado demasiadas investigaciones para que se la mantenga en silencio. Leon Festinger comprueba que todo individuo aspira a la exactitud en sus capacidades o en sus juicios. Hay casos en que se encuentra al primer golpe garantizada la corrección de los juicios formulados sobre uno mismo (se pueden medir fácilmente ciertas aptitudes físicas o intelectuales) o sobre el entorno (una pedrada a un cristal basta para asegurar que el vidrio se rompe). No hay de ninguna manera necesidad, entonces, de recurrir a otro para asegurarse. Por el contrario, algunos tipos de juicios son más inciertos: en los juicios de opinión, por ejemplo, la certeza de las proposiciones emitidas es delicado de establecer; puede también dudarse de juicios recaídos sobre un objeto exterior, a falta de informaciones suficientes, o de instrumentos de aproximación adecuados. En tales casos, el individuo es impulsado a investigar el parecer del grupo, a integrarse en la unidad social, a aceptar sus convenciones, que son para él como puntos de partida. De ahí la necesidad de comunicar todavía más con los «desviados» con el fin de convencerles de que se adhieran a las opiniones del grupo. Se puede hasta considerar la sociedad como una inmensa máquina de asimilar o anular las tendencias no conformistas de manera que se desbarate toda posibilidad de desequilibrio o de conflicto. A ello contribuyen toda educación, toda institución política.

La función de control social resume en cierto sentido todas las demás. Se estima con motivo que un grupo, para mantener su identidad, debe poder canalizar, prever y concertar el comportamiento de sus miembros. Por lo cual, por medio de ciertas convenciones, reglas o sanciones, el grupo fija los límites a la acción de cada cual y los vigila. En cierto sentido, y más directamente, la influencia es un proceso que asegura el equilibrio del conjunto social. Más profundamente, la influencia garantiza aún el equilibrio del individuo a quien no satisface apenas la soledad: el aislamiento o la falta de poder sobre el entorno le conducen a desear su integración en la comunidad humana. Se comprende entonces que la psicología social se haya inclinado no sobre la fuente de influencia y sus motivaciones, sino sobre las razones que empujan a un individuo o a un grupo a ser influido. Se puede responder que el individuo, no pudiendo subsistir solo, tiene necesidad de los demás. Pero si un grupo trata de ejercer un control social, ¿cuáles son las circuns-

tancias, que hacen aceptar un control por los individuos? La mayor parte de las investigaciones de los últimos veinte años se han preocupado exclusivamente del análisis de esas circunstancias, o sea, de la conformidad y de lo que la hace posible. Algunas han tenido en cuenta los fenómenos de resistencia a las presiones conformistas, su desfiguración por la «complacencia» —la aceptación meramente externa de las opiniones mayoritarias—, el contraste entre la adhesión pública y la adhesión privada a las normas, etc. Sin embargo, el control social, la facilitación de éste y sus límites se mantienen en el centro de la problemática. Las investigaciones más importantes inmediatamente después han sido las de Asch, Deutsch y Gerard, y Kelley y Milgram.

Una quinta función de la influencia sería la de constituir un instrumento de cambio. El individuo, en su relación con el prójimo, trata de congraciarse con éste. Algunos individuos, algunos subgrupos tienen necesidad de ser aprobados socialmente. Un medio de obtener la aprobación del prójimo, de mantener su atención, o de caer en su agrado, consiste en dejarse influir por él, en adherirse a sus opiniones. La participación en el proceso de influencia respondería pues a la necesidad afectiva de encontrarse en un contexto emocional con aquellos a los que valoramos o con aquellos cuyo favor deseamos. Este aspecto de la influencia ha sido considerado principalmente por Jones.

Se puede objetar que esas funciones son redundantes y que reenvían unas a otras, pero la precisión exigía el despliegue, el cual nos permite examinar la problemática, los puntos destacados, el ángulo de ataque de las investigaciones muy diferentes en cuanto a un mismo proceso. Antes que una redundancia, hay que ver una convergencia hacia el problema, el tema único, el estudio verdadero del estudio social de la influencia. Lo que importa es evidente: la relación entre individuo y sociedad, entre las partes de un grupo y el conjunto de éste. Para quienes estudian la influencia, se trata de saber cómo vive el individuo en sociedad, cómo busca o evita su control, cómo la sociedad aparta el peligro potencial representado por la existencia de individuos y de subgrupos evitando, previniendo o asimilando las idiosincrasias y los conflictos latentes: tienen que descubrir los mecanismos que permiten las acciones, explicar el comportamiento que les acompaña y hacer la taxinomia de las situaciones y de los comportamientos. Para llegar a ello, se ven obligados a contemplar la relación del individuo y de la sociedad bajo ángulos diferentes, en contextos diversos, de donde la multiplicidad de las funciones actualizadas. Por otra parte, orientaciones norma-

tivas, éticas y políticas subtienden su andadura. Las pretendidas objetividad o frialdad científicas están subordinadas aquí a muchos presupuestos sobre la naturaleza humana. Si algunos investigan esencialmente lo que permite a la sociedad conservar su equilibrio, someter al individuo o ayudarle a escapar a la ansiedad de su aislamiento, otros quieren demostrar que el individuo no es un objeto amoldable y manejable y exploran por consiguiente los caminos de la resistencia a las tentaciones y a los tentáculos del conformismo.

5.1. DOS MODELOS DEL PROCESO DE INFLUENCIA SOCIAL

5.1.1. ¿Por qué comenzar por la presentación de los modelos?

El proceso de influencia social se manifiesta a través de fenómenos multiformes y generalmente difusos que los psicólogos no pueden abordar más que introduciendo un orden, operando en ellos una selección. Durante el trabajo de organización, los organizadores han recurrido necesariamente a unos principios generales que delimitan la región de lo real sobre la cual se fija su interés. Tomados en conjunto, esos principios constituyen una especie de modelo general que se podría, sin embargo, considerar como una teoría en la medida en que se puede afianzar sobre teorías diferentes, y hasta contradictorias, sin ser por lo mismo puesto en causa. Se comprenderá mejor la relación «modelo-teoría» a la que hacemos alusión, tomando el ejemplo del modelo que aborda el comportamiento como respuesta a un estímulo y se revela susceptible de diversos tratamientos teóricos que van desde el behaviorismo hasta la psicología de la forma. De manera análoga, el modelo del desarrollo genético —diferente del precedente— resulta de varias teorías: la teoría psicoanalítica, la del estructuralismo genético de Piaget, la del desarrollo de Wallon, etc.

Por lo que se refiere a la influencia, los psicólogos han elaborado modelos del género que comenzaremos por exponer, porque permiten precisar la orientación general de las aproximaciones que desborda los fenómenos particulares a los cuales se aplican, así como elucidar los problemas que dichas aproximaciones intentan resolver y los presupuestos sociales que los justifican. Las diversas elabora-

ciones conceptuales correspondientes a los modelos serán mencionadas de paso, de manera que aparezcan en claro sus determinaciones por el marco teórico en el cual se inscriben. Si hubiésemos limitado nuestro examen a las solas elaboraciones conceptuales, su fundamento hubiese escapado al lector.

5.1.2. El modelo de la reducción de las incertidumbres

La psicología social moderna, edificada principalmente por nuestros colegas americanos, ha concebido el proceso de influencia ante todo como un proceso de reducción de las incertidumbres. Al hacer esto, se preocupa de responder a dos preguntas:

— ¿cómo y por qué un grupo trata de imponer sus opiniones a un individuo o a un subgrupo?

— ¿cómo y por qué un individuo (o un subgrupo) adopta las opiniones de sus iguales (o de su grupo)?

Toda una serie de proposiciones forman el contexto en el cual se ha hecho el esfuerzo de esclarecer los problemas, proposiciones que vamos a examinar con detalle.

5.1.2.1. *La influencia interviene en las situaciones de interacción social marcadas por la asimetría de los compañeros.* Los individuos o subgrupos que ejercen la influencia son siempre considerados como pertenecientes a una mayoría, representando a una autoridad o poseyendo una competencia superior a la media. La minoría, el individuo, no son considerados más que como blanco de tiro o receptor de la influencia. Una vez postulada esta dirección privilegiada, se sigue que sólo el primer término del cambio es activo, encontrándose el segundo reducido a una pasividad total. Así limitado, el individuo (o el subgrupo) minoritario no parece tener otra alternativa que la aceptación o el rechazo de lo que le es sugerido o impuesto por la mayoría; en caso de rechazo, las únicas posiciones que es libre de ocupar en la relación social son la desviación o la independencia, adecuadas a las sanciones de aislamiento por parte del grupo o de sus iguales. Atendiendo a las exigencias del grupo, la pasividad, conformista, toma una coloración positiva y la actividad una coloración negativa. En defecto de someterse, el retracto, la resistencia, son las únicas salidas permitidas, y no la puesta en causa de las prescripciones, la constitución de nuevas normas.

5.1.2.2. *El fin de la influencia es, esencialmente y en todos los casos, el establecimiento y el refuerzo del control social.* En efecto,

se estima que «solamente gracias a una forma u otra de control social los individuos pueden realizar una acción concertada o constituir un grupo» (Hare, 1965, p. 23). Por lo tanto, toda la atención de los investigadores va a localizarse sobre la manera con que los grupos preservan su cohesión, y sobre la manera con que la sociedad preserva la integridad de las fuerzas que mandan en movimiento de convergencia de sus partes hacia normas u opiniones juzgadas legítimas o de buen sentido. La orientación de las actitudes y de los comportamientos hacia las posiciones que ha adoptado la mayoría o la autoridad, gracias a los que conservan recursos y poderes, se convierte entonces en el nervio de toda acción colectiva. La existencia de divergencias o de alternativas desviantes constituye, a este respecto, un obstáculo. Desde el momento en que se manifiestan, en forma positiva, divergencias o comportamientos desviantes, se desarrollan a su vez presiones para reducirlos, para restablecer el equilibrio amenazado. Por lo demás, para prevenir toda eclosión o aumento de las incertidumbres que dentro del grupo serían debidas a una pluralidad de opiniones o a la presencia de puntos de vista extremos, se elabora un trabajo que constantemente reabsorbe el menor signo de desvío. Los individuos que dirigen el grupo tienen la misión de definir la realidad válida para todos, el carácter correcto o incorrecto de un pensamiento o de un acto, y de excluir la posibilidad de una definición diferente. El establecimiento del equilibrio, por una parte, y la reabsorción de la desviación, por otra, son las dos facetas del control social, los orígenes de las presiones que se ejercen con vistas a su mantenimiento.

5.1.2.3. *Las razones por las cuales se ejerce, investiga o acepta la influencia tienen siempre relación con la incertidumbre.* Para el grupo, su mayoría, son líderes (toda desviación puesta en peligro, como acabamos de ver) la coherencia de los comportamientos que prescribe, de las normas que promulga. La influencia se dirige a eliminar las incertidumbres que amenazan su identidad, su integridad. Para el individuo o la minoría, su incapacidad para determinar los contornos de un objeto es lo que le incita a apoyarse en la opinión de sus semejantes. La incertidumbre individual puede tener un origen interno o un origen externo. El primero reside en la ansiedad, la falta de información, de experiencia o de confianza, etc. El segundo está en función del grado de ambigüedad de la realidad, de los objetos, de los acontecimientos, etc.

Fundándose en las diversas descripciones de la incertidumbre, se ha dado por seguro y establecido por numerosas demostraciones que:

a) la presión del grupo hacia la uniformidad crece proporcionalmente a las divergencias que en él se manifiestan;

b) el conformismo de una persona es tanto mayor cuanto más incierta está (por ansiedad, falta de información o de confianza, etc.);

c) la influencia ejercida es tanto más eficaz cuanto menos estructurado está el estímulo o el objeto a propósito del cual actúa.

Estos procesos se explican por un mecanismo relativamente simple: con objeto de evitar la incómoda incertidumbre para el funcionamiento individual o colectivo, los miembros de un grupo son inducidos a acoger las informaciones proporcionadas por otros, a actuar conforme a sus indicaciones, a someterse a sus prescripciones.

5.1.2.4. *Los efectos de la influencia, la dirección en la cual se resuelven las incertidumbres, están determinados por la dependencia.* Ésta es, para emplear un término técnico, la variable independiente mayor o la fuente de la influencia. En todos los estudios conocidos, se ha tratado de analizar su impacto cuantitativo o cualitativo. La importancia concedida a la variable «dependencia» tiene sus razones en el plano de la teoría.

Considerar los fenómenos de interacción desde el punto de vista de las *normas* que se desprenden conduce a hablar de *dependencia*. En efecto, ciertos sistemas de comportamiento determinan respuestas relativamente análogas frente al entorno físico y social. Esta unanimidad confirmando las elecciones asegura pues una reducción de la ansiedad latente y la cohesión del grupo, de donde el privilegio que goza el sistema de respuesta, el cual se convierte en la norma que sirve para definir los tipos de sanciones necesarios para la cohesión. Los miembros del grupo que no comparten el sistema de comportamiento —privilegiado en la medida en que pertenece a la mayoría— no pueden ya entonces modificar el consenso mayoritario así constituido en el sentido de su propio sistema de comportamiento. La norma adquiere una fuerza coercitiva que refuerza la interacción por el simple mecanismo de su validación. No obstante, cuando la rigidez de la norma acentúa la divergencia de los sistemas de comportamiento, los dos subgrupos se encuentran en una situación de tensión intensa, y la norma mayoritaria tiende implícitamente a definirse en términos de normalidad, mientras que el sistema de comportamiento minoritario es considerado como desviacionista. La dependencia de los minoritarios se explica entonces por la tendencia al mantenimiento del estatuto. En efecto, oponerse a la norma puede excluir definitivamente del grupo. Pero la minoría debe conservar al mismo tiempo la integridad de su sistema de com-

portamiento. Se comprende entonces fácilmente que la reducción de tensión en cuanto a la dependencia se sitúa solamente al nivel de la satisfacción de una de las tendencias a expensas de la otra. Cuando la norma es demasiado rígida para permitir la presencia de elementos desviantes, los individuos minoritarios tienen que ahogar sus necesidades de integridad para no perder la aprobación de los otros. Porque la intensidad de la necesidad de aprobación está en estrecha relación, por una parte, con la importancia del grupo (Festinger, 1952) y, por otra parte, con la pertinencia de sus objetivos (Schachter, 1951), la dependencia determina la intensidad de la presión social. Cuando los miembros minoritarios están colocados en una situación en que la aprobación social es vital, no tienen otra salida que la sumisión a la norma. Nos vemos por consiguiente aquí constreñidos a analizar el proceso de uniformización en términos de sumisión a la presión social, lo que tiene como consecuencia inmediata una focalización conceptual sobre el *conflicto intraindividual* inducido por la presencia de dos necesidades fundamentales, de donde el esquema explicativo siguiente:

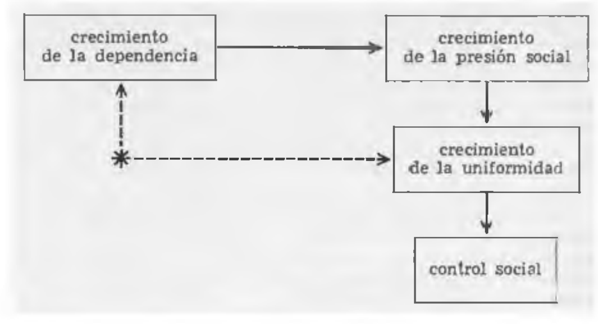


FIG. 3

Una autorregulación se instaura al nivel de este mecanismo en la medida en que la sumisión a la norma mayoritaria tiene por efecto la aparición de la aprobación social. La satisfacción de la necesidad reduce el conflicto intraindividual aumentando la dependencia de la minoría con respecto a la mayoría.

Las implicaciones del esquema se explican ante todo por el aná-

lisis del proceso de uniformización según la concepcıon tradicional del poder. A la noción de dependencia, en efecto, están ligados conceptos semejantes a los que han permitido explicar las relaciones de dominio:

Dependencia:
- diferencias de aptitudes;
- diferencias de estatuto en el sistema social;
- grado de ansiedad, de inseguridad, de incertidumbre;
- diferencias de legitimidad;
- necesidad de aprobación social;
- capacidad diferencial de recompensa y de sanción.

Así se atribuyen a la misma fuente los efectos debidos al ejercicio de la influencia o del poder.

A través de este conjunto de proposiciones se destacará la tendencia a suponer que toda forma de influencia conduce a la conformidad y que ésta es el único resultado de las interacciones sociales donde se descubren los procesos de influencia. Por una parte, el individuo no es tomado en consideración más que en tanto que se esfuerza por responder a preguntas como: «¿Deberé seguir al grupo o permanecer en mi posición?» «¿Cómo evitar estar en desacuerdo con el grupo?» «¿Qué ventajas puedo esperar del grupo o del líder como contrapartida de mi sumisión?» Por otra parte, no se trata de elucidar sino los puntos siguientes:

a) ¿Cuál es la naturaleza de los factores individuales y sociales que conducen al desviacionista a ceder a las presiones del grupo?

b) ¿Cuál es el papel representado por las presiones a la uniformidad en el equilibrio del individuo y del grupo?

c) ¿De qué manera el contenido o la estructura de las normas o de los estímulos sociales determinan el movimiento de los miembros del grupo hacia la mayoría o la autoridad?

Dicho brevemente, la totalidad del modelo se orienta hacia la descripción y el análisis de la conformidad. En cuanto a eso, hemos podido decir que había un sesgo y señalaremos de paso que ese sesgo, esa organización privilegiada hacia la conformidad está presente, de manera relativamente general, en las construcciones conceptuales de la psicología social.

5.1.3. A propósito de algunas dificultades

El modelo que se acaba de exponer ha inspirado la mayor parte de las investigaciones conocidas en el campo que nos ocupa. Dicho modelo está de acuerdo con la experiencia común y no se ve cómo

podría haber sido diferente, dadas las preguntas a las cuales estaba destinado a responder. Sin embargo, cuando se le contempla más de cerca, se llega a dudar de su generalidad, de la pertinencia de las preguntas planteadas, de su adecuación a la realidad. En principio está el hecho de que, en la vida social, los individuos, los subgrupos se preguntan qué hacer para incitar a los grupos a seguir su manera de ver y de conducirse, e intentan arrastrar a la mayoría con ellos. Las modificaciones de normas y las innovaciones, en numerosos sectores de la sociedad, como el arte, las ciencias, la economía, son el resultado de un trabajo de influencia, trabajo que quiere ser eficaz, incluso aunque las personas, los subgrupos que lo realizan no tengan ninguna ventaja desde el punto de vista del estatuto, de la competencia, etc. Es más, en todas las sociedades, pero sobre todo en aquellas que están animadas por el cambio, la desviación, la exploración de nuevas ideas, de nuevos procedimientos, es alentada, a pesar de su carácter amenazador; se permite a los miembros del grupo abrirse un camino hacia los recursos materiales y espirituales que les eran negados. El modelo expuesto más arriba excluye teóricamente toda posibilidad de estudiar tales fenómenos y procede como si no tuviera ninguna competencia o no existieran. Inmediatamente, conviene reconsiderar la importancia concedida a la incertidumbre. Ateniéndose al esquema propuesto, una persona acepta o investiga las opiniones de las demás personas o del grupo, únicamente cuando tiene dudas concernientes a sus propias opiniones o cuando tiene una necesidad de estructurar un entorno relativamente ambiguo. También ahí la perspectiva es unilateral. Cuantiosos ejemplos en la historia o en la vida cotidiana nos demuestran que ciertas personas o fracciones de un grupo buscan el consenso social, la adhesión de los demás, porque, por el contrario, creen estar en lo verdadero y esta verdad les parece que es compartida, o que debe serlo. A la inversa, personas o fracciones del grupo —y esto es verdad en las ciencias, en el arte, en la política— aunque tienen perspectivas claras, convicciones arraigadas, son inducidos a considerar, voluntaria o involuntariamente, los argumentos o los comportamientos que se les oponen o que son contrarios a los suyos. Por último, la elección de la dependencia, en tanto que fuente de influencia, presenta muchos inconvenientes. Dicha elección elimina, como acabamos de ver, toda posibilidad de acción sobre el grupo emanante de individuos o de subgrupos, colocados en una situación desfavorable desde el punto de vista de las sanciones, de las recompensas, de la autoridad, etc. Lo cual es manifiestamente contrario a la realidad. Y la historia contemporánea nos ha instruido bien en este capítulo, prin-

cipalmente en la universidad donde las «minorías actuantes» han mantenido la precedencia sobre las «mayorías silenciosas». Pero incluso si se deja este aspecto empírico a un lado, se tiene el derecho de preguntarse de dónde viene esta dependencia, cuál es su origen. Tomemos un ejemplo concreto. Supongamos una persona o un grupo que ponen la confianza en uno como experto, como autoridad: un psicoanalista, un economista, un psicólogo experimental, un músico «pop», etc. Conceden mucha importancia a su opinión, a su comportamiento y se conforman a él. Sin embargo, antes de someterse a una tal relación de dependencia, la persona o el grupo han de estar persuadidos de que el psicoanalista es más científico o más eficaz que la psiquiatría clásica, de que la psicología experimental es más científica que la psicología clínica, de que la música «pop» está más de acuerdo con la sensibilidad de la época que la música de jazz, etc. En otras palabras, para que haya dependencia respecto de una autoridad o una competencia, para que ésta actúe, es indispensable que la persona o el grupo hayan sido influidos antes, por medios diferentes, sin la ayuda de aquel con quien se estableció la relación de dependencia. Ahora bien, es imposible considerar como la causa de un fenómeno lo que es, por cierto, su efecto. Podríamos citar muchos ejemplos de esta clase. Pero limitémonos para separar lo esencial de nuestra andadura: la comprobación de que la dependencia no puede recibir el estatuto de factor determinante en el proceso de influencia y que, a pesar de las apariencias, las pruebas aventuradas a su favor no presentan un carácter indiscutible. Llegados a esto, falta interrogarnos sobre un punto: lo bien fundado del acento puesto sobre el conformismo. En efecto, quiérase o no, la psicología social, como la mayor parte de las ciencias sociales, se adhiere a un credo común: la conformidad es una cosa buena, siendo el factor de integración para la sociedad y la persona. Se han gastado fuerza y energías para descubrir los caminos de acceso a ese estado feliz. Muchos estudios empíricos y teóricos han querido demostrar que el individuo es incapaz de vivir en paz sin consenso. Pero no se ha probado que el individuo pueda gozar indefinidamente de la paz del consenso. Ahora bien, todo el mundo sabe que la conformidad engendra el fastidio, la esterotipia, la rigidez (Mandelbaum, 1963), la «morosidad» de la que hablaba un primer ministro francés. La norma mayoritaria es sentida como violencia por aquel que no se somete a ella; la norma minoritaria representa una fuente de frustración para aquel que se somete a ella demasiado fielmente. La sociedad, el grupo, nuestros semejantes, tienen tendencia a gratificar menos los actos de conformismo si éstos se repiten para acabar por

considerar como un deber, como una deuda lo que en un principio fue apreciado como digno de estima, generoso, o signo de buena voluntad. El respeto a las reglas se vuelve contra el individuo que obtiene tanta menos satisfacción cuanto más escrupulosamente se pliega a ellas (Goulner, 1959). Está dentro de la evolución misma de las interacciones conformistas constreñir a aquel que desea restaurar el nivel inicial de su satisfacción a abandonar las normas usuales y buscar nuevas normas. Lejos de ser un elemento de solidaridad y de equilibrio psicológico, el conformismo se atribuye, a largo plazo, ser un factor de inestabilidad y de conflicto (Littesnen, 1958-9). A esta luz, la innovación se transforma en un imperativo para la supervivencia individual y colectiva.

Fue necesario, por consiguiente, que profundizando el examen de las manifestaciones de la influencia se definiese, igualmente que el papel legítimo de la conformidad, el de los procesos de interacción por los cuales el cuerpo social se protege de sus nefastos efectos. Pero un tal análisis no podía intervenir en tanto que se adoptaba, en la aprehensión del fenómeno, un marco de referencia estrecho, falseado, como hemos señalado antes, por un sesgo que propicia la dicotomía «conformidad o desviación».

5.1.4. Los modelos de negociación de los conflictos

Todas las dudas y las reinterpretaciones de los datos empíricos nos invitan a abandonar la hipótesis de que la conformidad es la condición de base del equilibrio psíquico y social así como a rechazar la identificación del proceso de influencia con un proceso conducente al conformismo. Estamos desde luego en situación de esbozar los contornos de un modelo diferentes cuyos presupuestos fundamentales serían los siguientes.

5.1.4.1. *Todos los miembros del sistema colectivo deben ser considerados al mismo tiempo como «emisores» y «receptores» de influencia.* En otras palabras, ya sean esos miembros mayoritarios o minoritarios, posean o no autoridad o competencia, son activos, participan en el establecimiento de las normas, tratan de modificar recíprocamente sus comportamietos y sus opiniones. Nos vemos así inducidos a repetir la concepción de la desviación según la cual el individuo, el subgrupo se encuentra bajo el dominio absoluto de la mayoría, de los poseedores del poder, en una actitud de dependencia pasiva. Estamos igualmente inclinados a poner en cuestión la asimilación de la mayoría a la «normalidad» y de la minoría al «desvío». Podemos

perfectamente contemplar mayorías «desviacionistas» y minorías «conformistas». Éste es el caso de numerosos grupos religiosos o políticos que en el marco habitual de su acción se apartan de lo que se supone que tienen que hacer y de las minorías o individuos que los llaman al orden, incitándolos a la ortodoxia. En todo caso, la concepción que discutimos se revela parcial y unilateral, puesto que no toma en consideración más que a las minorías desprovistas de punto de vista personal, sin seguridad, animadas por el deseo de ser aceptadas por los demás, integradas en su comunidad, y olvida las minorías y las individualidades activas, validas de su razón, seguras de sus verdades que quieren propagar y que penetren en las opiniones y las normas del grupo, de la sociedad global. La vida política, artística y científica, los casos de reformas y de revoluciones tan numerosos en la realidad y la historia serían inconcebibles sin la intervención de esas minorías, de esos desviacionistas a quienes no satisface ni la disidencia ni la resistencia pura y simple y a los que anima el deseo de realizar sus ideales, y hacer que sean compartidos sus sistemas de creencia y de pensamiento, los cuales intervienen desde entonces como alternativas de los sistemas existentes. Las propias mayorías no dejan por otra parte de preguntarse, en muchas circunstancias, si las concepciones minoritarias no favorecerían la evolución benéfica del grupo. La simetría de los cambios de influencia es, más allá de los casos concretos, una exigencia teórica del estudio del fenómeno.

5.1.4.2. Si el control social es seguramente uno de los fines del ejercicio de la influencia, es cosa evidente que no es el único: *el cambio social es igualmente un fin importante.*

Cotidianamente, los partidos políticos, las organizaciones culturales y económicas, los individuos emprenden la modificación de los códigos sociales, de las condiciones en las cuales vivimos, pensamos y actuamos. En todos los casos, a través de esfuerzos aislados o coordinados, los agentes sociales, sean o no miembros de la minoría, ejercen una presión sobre la sociedad o el grupo para incitarlo a transformarse; igualmente hacen presión sobre cada individuo conminándolo a incorporarse a un nuevo movimiento intelectual, político o aun simplemente a una moda. La innovación florece en una atmósfera impresa con su expectación. La novedad tiene más oportunidad de abrirse paso si corresponde a una aspiración de los miembros de la sociedad que si surge de manera inopinada y sin signos precursores... Existe por otra parte en ciertas sociedades una tradición de expectativa del cambio (Barnett, 1953, p. 56). La renovación

de las normas y de las instituciones sociales arrastra una refundición de las relaciones interindividuales y concurrentemente una emergencia de nuevas modalidades de acción, de comunicación y hasta de nuevos líderes. De ninguna manera es necesario insistir después de esto para demostrar que el cambio social es una función de la influencia lo mismo que lo es el control social y que al lado de la conformidad, la innovación debe entrar como un elemento esencial en el marco de nuestro análisis.

5.1.4.3. *El estilo de comportamiento de aquél que propone una norma a un grupo, le ofrece la solución de un problema y la fuente principal de acierto en el cambio de influencia.* Dicho en otras palabras, no es a la autoridad, a la mayoría, a la competencia o a cualquier otra forma de dependencia a lo que se debe atribuir la modificación del campo psicosocial, la convergencia de las opiniones, sino a la organización, a la «retórica» del pensamiento, por decirlo así. Su significación desempeñaría un papel decisivo para los compañeros del cambio social, en particular por lo que toca a la consistencia del comportamiento que, considerado como un indicio de certeza, como la expresión de la decisión de atenerse a un punto de vista, de compromiso en una elección coherente, tiene una fuerza de impacto que no se puede referir ni a una diferencia de aptitud ni a una dependencia explícita. Las causas del impacto del estilo de comportamiento particular son notables en la relación entre los procesos de influencia y el dominio del entorno, dominio que podría ser asociado a los fenómenos de atribución. Tenemos que suponer que cada individuo o cada grupo, para conservar el dominio sobre el entorno material y social, lo organiza y asegura el conocimiento que tiene de él. En esta empresa, el individuo y el grupo se adaptan a la realidad, hacen predicciones a propósito de ella, y controlan su devenir distinguiendo las conducta o los acontecimientos variables, efímeros de su fundamento invariable y permanente; introduce secuencias causales, temporales allí donde todo podría parecer fortuito y arbitrario. Cuando encontramos a alguien, no tenemos otros medios para comunicar y conducirnos con él eficazmente que extraer de innumerables impresiones algunos rasgos dominantes como intenciones, sentimientos, categorías de pertenencia, aptitudes, etc. Del mismo modo los objetos dan lugar a operaciones similares de comparación, de clasificación, selección de los estímulos que sirven para caracterizar dimensiones tales como tamaño, color, velocidad o valor de uso. Ya tengamos que entendernos con personas o con objetos, hay que empeñarse en un proceso de inferencia o de percepción de las disposi-

ciones o de las propiedades de nuestro universo de vida. Heider (1958) ha definido las condiciones que permiten la diferenciación del campo social y físico, describiendo así la manera con que la persona le dota de rasgos y dimensiones estables cuando tiene que afrontar las entidades (personas u objetos) que lo pueblan:

a) la presencia supuesta de una causa entraña la discriminación de la existencia de un efecto; su ausencia la de la inexistencia de dicho efecto;

b) la reacción a este efecto, producido por una persona o un objeto, cualquiera que sea la forma que adopte, permanece idéntica;

c) para un mismo efecto, la respuesta dada está de acuerdo con las de otras personas, en las mismas circunstancias.

Dicho brevemente, la presencia de un carácter distintivo, la consistencia a través del tiempo y las modalidades de aparición, y el consenso son los cuatro criterios que autorizan la separación de las propiedades fenotípicas y genotípicas y la validación de las informaciones registradas a propósito de ellas (Kelley, 1957). Vayamos más lejos: se notará que la consistencia desempeña un papel decisivo en el proceso de descubrimiento y de organización de las informaciones proporcionadas por el entorno. Este papel corresponde bien a una consistencia interna, intraindividual (consistencia a través del tiempo y de las modalidades en el lenguaje heideriano), bien a una consistencia externa, interindividual, social (el consenso). No hay duda de que estamos en presencia de dos iluminaciones de una misma cosa, porque la consistencia a través del tiempo y de las modalidades es una especie de consenso que cada cual establece entre sus diversos actos cognoscitivos, y el consenso una forma de consistencia impuesta o deseada entre juicios u opiniones expresados por diferentes individuos. Cada una de las consistencias reduce la variabilidad de las respuestas. Esta reducción es el indicador más corriente y más visible de un modelo de conducta gracias al cual se separan las propiedades pertinentes, y son validadas las dimensiones invariables del entorno y las normas que regulan nuestra conducta con respecto a él. Por lo menos tal es la impresión producida por la reducción de la variabilidad y la significación que tiene para nosotros.

Los resultados de los experimentos de Asch confirman plenamente estas conjeturas. Dichos resultados demuestran efectivamente que no es la cantidad, la mayoría, lo que explica el conformismo del individuo minoritario, sino la consistencia de las respuestas del grupo. La sustitución de la dependencia por el estilo del comportamiento como fuente de influencia conduce a dos series de consecuencias. En

primer lugar, y es la consecuencia más evidente, una minoría, un individuo o un subgrupo, pueden modificar las opiniones o las normas de un grupo, de una mayoría, cualquiera que sea su estatuto social, con tal que, siendo iguales todas las cosas por lo demás, la organización de sus acciones, de la expresión de sus opiniones y de sus juicios obedezca a las reglas que se acaban de exponer. La segunda consecuencia depende más aún del nivel intelectual. En el modelo predominante actualmente, las variables a las cuales se ha recurrido —todas relacionadas con la dependencia— son variables instrumentales, ora porque se refieren a un estado objetivo —ansiedad, poder, asociación— ora porque establecen una relación directa entre el estímulo y la respuesta. El estilo del comportamiento puede parecer, en ciertos aspectos, pertenecer a una familia de variables instrumentales: la definición que acabamos de dar de su consistencia proporciona un ejemplo de ello. Sin embargo, no nos hemos contentado con reemplazar, en el análisis del proceso de influencia, una serie de variables instrumentales por otra. La significación que un sistema de comportamiento reviste en la opinión de los compañeros sociales es en efecto decisiva; tiene más peso que la información cambiada a propósito de parámetros físicos de la situación de interacción. Podemos convencernos de ello refiriéndonos a un experimento de Serge Moscovici y Patricia Nève (1971).

En la vida corriente, no es raro observar que una persona se adhiere más fuertemente a las ideas y a las opiniones expuestas por otra cuando ésta se encuentra ausente; del mismo modo, en el dominio de las nuevas ideas, se puede comprobar muy frecuentemente que los innovadores no producen un impacto real y no ejercen una influencia decisiva hasta después de su muerte. Hasta el momento, unos fenómenos tan generales no han sido, al parecer, estudiados y en consecuencia no han sido explicados. A priori parece deducirse de esas observaciones que la fijación a los propios juicios u opiniones está ligada a la eventualidad de hacerse dependiente de otro o de parecerlo; por el contrario, cuando este riesgo queda descartado, cuando otro se ausenta, se puede disponer más libremente de los juicios u opiniones que había emitido.

Supongamos, en efecto, que una persona se haya formado una opinión o un juicio a propósito de un objeto o de un estímulo. Dicha persona se atendrá normalmente a los juicios similares que cualquier otra persona tenga a propósito del objeto o estímulo. Si no es así, si esta otra persona expresa un punto de vista divergente, entonces nacerá el conflicto, el cual revestirá una significación particular y será tanto más intenso cuanto que el punto de vista diver-

gente sea sostenido de manera consistente. En efecto, el conflicto presenta dos aspectos, cognoscitivo e interpersonal. Por una parte, la existencia de dos respuestas divergentes a propósito de un mismo objeto o de una misma realidad es poco sostenible; se crea por consiguiente en el sujeto una incertidumbre sobre la validez de sus propias respuestas; por otra parte, cada una de las respuestas está marcada socialmente como «propia» y «extraña». A lo largo de la interacción, los juicios emitidos de una y otra parte no son pura y simplemente informaciones físicas, sino que expresan en su dinámica cada una de las partes presentes. Esta clase de conflicto se intensificará cuando el compañero se mantenga firmemente en su posición, parecerá afirmar su individualidad y no hacer ninguna concesión, es decir permanecerá consistente. A nivel cognoscitivo, el sujeto tiene la posibilidad de resolver su incertidumbre tendiendo hacia la posición del otro; sin embargo, el conflicto que existe a nivel interpersonal y que se intensifica a medida que la interacción se desarrolla viene a contrarrestar esa tendencia, porque la consistencia del compañero aporta una dimensión manifiesta, una voluntad de no conceder nada. Adoptar su opinión significaría entonces ceder, ser influido. En esas condiciones, la única salida que queda a medida que la interacción se desarrolla, es permanecer fijo en su posición, intentar acentuar las diferencias, polarizar. El conflicto interpersonal queda de esa manera resuelto: cada uno tiene sus propias respuestas y las diferencias de juicios pueden ser justificadas como completamente arbitrarias. Por el contrario, si a lo largo de esa clase de interacción el compañero llega a abstenerse, entonces el sujeto se sentirá más libre de aceptar sus juicios u opiniones. Con relación a la situación precedente, marcada por el conflicto interpersonal, el conflicto cognoscitivo es en este caso prevalente puesto que existen siempre dos respuestas divergentes para un mismo objeto. Pero esta vez las respuestas del otro pueden ser tomadas en cuenta por el sujeto puesto que no están ya relacionadas con alguien ajeno, revistiendo un carácter más «objetivo». En tales condiciones, el otro no tiene ya razones para aparecer ante el sujeto como un agente de influencia al que hay que resistir; se transforma en un informador potencial: tener en cuenta sus juicios no puede ya ser considerado como sumisión o indicio de incompetencia. Las observaciones y las notas precedentes han conducido a los autores a realizar un experimento con el fin de confirmarlas. Dichos autores han demostrado que, si un agente de influencia, que expresa un punto de vista diferente de manera consistente está presente durante toda la interacción, el sujeto tendrá entonces tendencia a alejarse, a polarizar y a

considerarse como un blanco de influencia; por el contrario, si el agente de influencia se ausenta, el sujeto tendrá tendencia a acercarse a su posición y a considerarla como una información.

Los sujetos debían de estimar el desplazamiento de un punto luminoso, según el dispositivo clásicamente utilizado por Sherif: son sumergidos en la más completa oscuridad, sin ninguna señal perceptiva posible. Una luz se enciende durante algunos segundos, a la distancia de unos cuantos metros. El punto luminoso es inmóvil pero, en una función de una ilusión óptica —el efecto autocinético—, el sujeto tiene la impresión de que se desplaza. Cada sujeto sufría el experimento junto con un compañero. Tras una corta fase de familiarización con la tarea, en una primera fase experimental, los sujetos ingenuos y los compañeros daban individualmente y por escrito veinticinco valoraciones. A lo largo de la segunda fase, la fase de influencia, los sujetos anotaban y comunicaban oralmente sus valoraciones, durante cincuenta exámenes. Mientras que el sujeto ingenuo hablaba siempre el primero, el compañero daba sistemáticamente juicios más elevados, entre diez y quince centímetros, siguiendo un orden aleatorio. La manipulación central recaía, a nivel de la tercera fase, en la retirada de la fuente de influencia: en los grupos experimentales, en el examen número cuarenta de la segunda fase una llamada ficticia por interfono permitía al compañero abandonar la sala, mientras que, en el grupo testigo se permanecía hasta el final del experimento. Un cuestionario postexperimental permitía mostrar las percepciones diferenciales de la dependencia y de la influencia que nos esperábamos encontrar en las dos condiciones experimentales.

Los resultados son calculados, por una parte, a nivel de las valoraciones del desplazamiento del punto luminoso y, por otra parte, a nivel de las respuestas al cuestionario postexperimental. Dichos resultados confirman las predicciones en cuanto al efecto de la presencia o del retiro de la fuente de influencia.

Por una parte, las valoraciones proporcionadas por el grupo testigo se alejan significativamente más de las dadas por el compañero a lo largo de la tercera fase que durante la segunda fase. Los sujetos tienden por consiguiente a polarizar como consecuencia de la presencia continua del otro. Para el grupo experimental, la tendencia es inversa, la retirada del compañero produce una atracción hacia sus respuestas. Las valoraciones están por consiguiente más próximas a las proporcionadas por la fuente de influencia cuando ella se ausenta, y más alejadas cuando permanece presente.

Los cuadros 1 y 2 resumen las reacciones ante la influencia:

CUADRO I

La fase 2 en comparación con la fase 1

	Desplazamiento de los sujetos		
	se acercan	se alejan	
Grupos experimentales	10	2	12
Grupos controles	11	1	12
	21	3	24

CUADRO II

La fase 3 en comparación con la fase 2

	Desplazamiento de los sujetos		
	se acercan	se alejan	
Grupos experimentales	10	2	12
Grupos controles	1	11	12
	11	13	24

Reacciones diferenciales en comparación con la fase anterior. Si la mayor parte de los sujetos tienen tendencia a aproximarse al compañero en el momento de la segunda fase, en la fase siguiente, es decir, la fase crítica, se nota un comportamiento diferencial: mientras que diez sujetos del grupo experimental se aproximan todavía más, diez sujetos del grupo control se alejan.

Así, a nivel cuantitativo, todos los resultados van en el mismo sentido y corroboran ampliamente la hipótesis. Los datos son por lo demás confirmados por los resultados del cuestionario postexperimental en lo que concierne a la divergencia percibida por las valoraciones. Además los resultados relativos al grado de dependencia

percibida en las presuntas intenciones del otro confirman las inferencias de los autores. Los sujetos testigos tienen efectivamente tendencia a percibir una mayor dependencia frente al otro que los sujetos experimentales. Por último, el tipo de intención atribuida al otro como fuente de influencia difiere para los dos grupos: los sujetos testigos reconocen más frecuentemente que los sujetos experimentales el hecho de haber sido influidos.

A la luz de este experimento y de otros expuestos en este capítulo, se ve que la significación, la organización del comportamiento que le determina parecen ser los factores preponderantes tanto en el mantenimiento del control social como en el cambio de las normas, de las actitudes o de los juicios colectivos.

5.1.4.4. *Los procesos de influencia tienen una relación directa con la producción y la reabsorción de los conflictos.* En efecto, toda persona o fracción de grupo aporta en la interacción con otras personas o fracción de grupo un sistema de valores y de reacciones que le son propios, disponiendo de una latitud variable para aceptar el sistema de valores y las reacciones de sus compañeros. La confrontación de unos sistemas que se revelan con harta frecuencia incompatibles comporta el riesgo de paralizar muy rápidamente las relaciones en la medida en que cada parte tiende a privilegiar su modo de pensamiento, a afirmar su propio punto de vista frente a los que se le oponen. El conflicto consiguiente a un tal afrontamiento significaría desde entonces la ruptura de las comunicaciones, el aislamiento de los participantes y su incapacidad de alcanzar el objetivo de los cambios sociales en los cuales se habían empeñado. Para evitar semejante situación, los sujetos se ven obligados a intentar un reajuste del sistema de las posiciones que reduce, suspende o resuelve la oposición. En efecto, si el conflicto parece a primera vista un factor de bloqueo, induce necesariamente, a plazo más o menos corto, al cambio. Poner en presencia de juicios o de percepciones contradictorias basta para provocar la incertidumbre, para sembrar la duda en cuanto a las opiniones mejor establecidas. De ninguna manera es necesario que el objeto sea ambiguo, que una persona esté ansiosa para que la interrogación surja. En este estado, las diferencias de juicio no entran solas en juego: la ausencia de consenso es igualmente crítica. Si uno de los miembros del grupo responde de manera diferente, adopta una conducta inédita, el grupo entero se siente amenazado. Las minorías no tienen ciertamente mucha autoridad y no disfrutan de un estatuto elevado, pero poseen sin embargo un poder, a decir verdad, inmenso: el de rechazar o negar el consenso social. Si las

minorías lo utilizan sin que se les pueda excluir del grupo, como es el caso más frecuente, entonces la tabla de los valores comunes pierde fuerza y legitimidad, debiendo ser modificada según líneas nuevas aceptables por todos. La restauración del consenso intra o interindividual supone una negociación entre las partes interesadas. Negociación e influencia, en la medida en que conducen a un resultado semejante, se atribuyen fenómenos estrechamente conectados. Si ello es así, se debe contar con que cada forma de influencia corresponde a una manera de abordar el conflicto social cuya evolución sigue una dirección determinada por la consistencia del comportamiento (fig. 4).

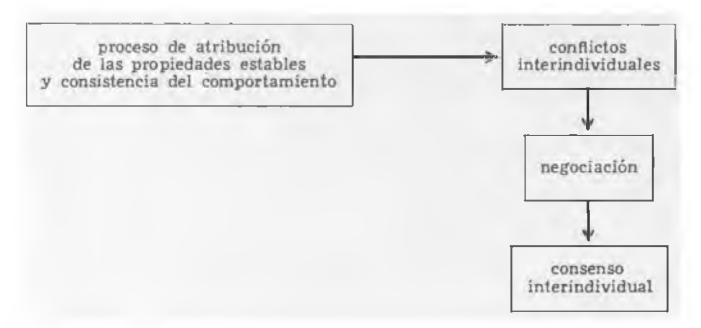


Fig. 4. Los mecanismos de influencia.

No estando más que brevemente esbozados, los contornos del modelo carecen sin duda de firmeza. Más aún, nos vemos obligados, dentro del marco de un manual, a silenciar muchas de sus implicaciones. Querríamos sin embargo conceder el lugar que se merece a una de ellas, a saber: el proceso de influencia es susceptible de aparecer bajo diversas modalidades que son, aparte de la conformidad con la cual se la ha identificado demasiado frecuentemente, la normalización y la innovación. Cada una de las tres modalidades corresponde a una manera de situarse con respecto al conflicto. La conformidad apunta a la resolución del conflicto, la normalización a su evitación, y la innovación a su creación. Estas distinciones nos ayudan a definir las tareas que nos esperan. La teoría de la influen-

cia no podría en lo sucesivo limitarse a ser una teoría del comportamiento conformista. Simon demostró ya en 1957 que la normalización y la conformidad debían ser distinguidas y analizadas independientemente antes de ser integradas en una teoría. Haciendo un examen sistemático de las hipótesis relativas a las presiones, a la uniformidad dentro de un grupo (Festinger, 1950), Simon llegó a la conclusión de que este último había mezclado dos fenómenos distintos, uno de los cuales se refiere a las presiones a la obra en el conjunto mayoritario (normalización) y el otro a las presiones que se ejercen entre el conjunto y el desviante (conformidad). Simon estimaba que había que extraer un «modelo general implícito» integrando los dos fenómenos diferentes y sus propiedades respectivas. Para que tal «modelo» tenga verdaderamente valor general, tiene que incluir un tercer caso específico. Ese caso específico tendrá que tener en cuenta los mecanismos de innovación por cuanto la minoría es no solamente el blanco de la influencia, sino también su fuente. El camino que queda por hacer para alcanzar este objetivo es aún largo; era importante delinear claramente el trazado y medir el camino ya recorrido en ese sentido.

5.2. LAS TRES MODALIDADES DE INFLUENCIA

5.2.1. Una investigación experimental relativa a los procesos de normalización

Con el fin de dar al análisis una resonancia concreta, vamos a referir un experimento que pertenece a la categoría llamada de dependencia con respecto al entorno. La crítica que seguirá tratará de reformular la problemática con el fin de conformar el análisis con la realidad de los conflictos interindividuales.

5.2.1.1. *El experimento.* Sherif (1936, p. 2) plantea el problema subrayando que «todo grupo que da prueba de una cierta continuidad posee un sistema de actitudes, de valores, de leyes y de normas que rigen las relaciones entre los individuos».

Puesto que el fenómeno de sistema de referencia parece general,

Sherif acaba por preguntarse cómo se organizan las percepciones cuando el punto de referencia está ausente a nivel del campo de estimulación externa. Aunque la elaboración de una norma colectiva estuviera en el centro de su problemática, era necesario sin embargo determinar previamente los elementos de comparación con el fin de obtener el mecanismo de *normalización*. Por eso comienza Sherif por estudiar las reacciones individuales frente a una situación ambigua.[1] Numerosos resultados parecen indicar que el individuo aislado establece entonces un punto de *referencia subjetiva* o *interna*. Pero ¿qué deviene entonces esta norma interna cuando el individuo es confrontado con otras personas en la misma situación ambigua?

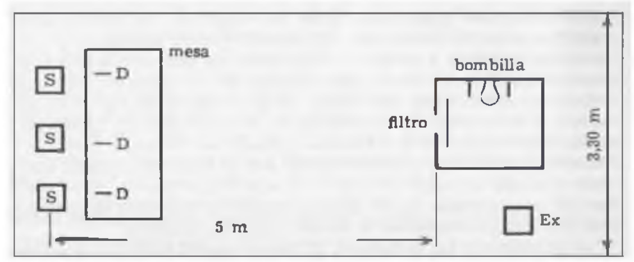
— ¿Conservan los individuos su propia norma subjetiva o elaboran una referencia colectiva?

— La norma colectiva, si se obtiene, ¿será la especificidad del grupo o el reflejo de las características del entorno?

La problemática así definida implica la utilización de una situación experimental que puede ser estructurada de múltiples maneras por los individuos. En el caso en que el campo de estimulación externa está bien estructurado, las características del principio de organización están determinadas por los factores propios de la situación externa. Por el contrario, escribe Sherif, cuando es de otra manera «... los factores internos desempeñan un papel dominante en el proceso de organización... estructurado o no, el campo de estimulación externa está organizado en estructuras definidas (patterns)». Con el fin de analizar la intervención, cuando se da una situación de grupo, de los factores internos propios del individuo, Sherif tiene la idea de utilizar el fenómeno autocinético, bien conocido de los astrónomos que notaron el movimiento aparente de las estrellas cuando el observador no tiene más que un cielo negro como punto de referencia perceptiva.

La situación experimental. Los sujetos del experimento, sentados en taburetes, están situados en una habitación oscura (fig. 5). A cinco metros frente a ellos aparece un punto luminoso —una caja conteniendo una bombilla de poca intensidad ha sido taladrada con un agujero del tamaño de una cabeza de alfiler— inmóvil. Los sujetos perciben rápidamente, como consecuencia de la falta de referencia objetiva, un movimiento errático cuya amplitud depende de la duración del estímulo. Casi todos ven desplazarse el punto.

1. Según la definición de Flament, C., 1959 a, un estímulo es ambiguo si todas las respuestas posibles (al estímulo) pueden aparecer con una frecuencia igual.



Ex: experimentador S: sujeto D: disparador del cronómetro

FIG. 5. Esquema de la sala de experimentos.

El proceso experimental. El plan experimental propuesto por Sherif responde a un doble imperativo: observar en principio cómo los factores sociales afectan a la elaboración de la norma (en presencia de otros individuos), y después cómo determinan la organización ulterior de la situación cuando los individuos están aislados, lo que exige por consiguiente dos condiciones experimentales.

a) Condición «sujeto aislado-sujeto en grupo». Se presenta en principio al sujeto, solo con el experimentador, una serie de cien estímulos. El punto luminoso aparece y el sujeto pone en marcha el cronómetro cuando percibe el movimiento autocinético. Dos segundos después de puesto en marcha el cronómetro, el estímulo cesa. Todos los sujetos que han sufrido aisladamente el mismo experimento son seguidamente puestos en presencia unos de otros, situación social que permite detectar el efecto de los factores sociales, una vez establecida la referencia interna de cada uno.

b) Condición «sujeto en grupo-sujeto aislado». En este caso, se invierten las dos fases del experimento precedente, lo que permite determinar en qué medida se mantiene la referencia establecida por los miembros del grupo en tanto que norma individual.

Los resultados del experimento *a*) indican claramente que los individuos tienden a reducir las variaciones cuando estiman el desplazamiento aparente del punto luminoso: se produce por consiguiente una normalización subjetiva. Cuando los sujetos perciben un movimiento en ausencia de cualquier otro punto de comparación, establecen subjetivamente un *margen de variación* y un *punto de*

referencia (norma) en el interior de ese margen que difiere de un sujeto a otro.

Se trata de saber entonces cómo los individuos van a conciliar los estímulos diferentes de un mismo fenómeno aparentemente real (el hecho de la ilusión plantea el problema de la validez de las conclusiones extendidas a las situaciones sociales más reales a lo largo de las cuales aparecen procesos de normalización). Los individuos, en efecto, son colocados en una situación social donde la consistencia interindividual no existe como consecuencia de la heterogeneidad de las estimaciones relativas al desplazamiento del punto luminoso. Sin embargo, no hay ni mayoría ni minoría a priori, y la incertidumbre con respecto al estímulo es importante. El paradigma experimental de tal situación puede, pues, ser definido como sigue:

— no existe norma colectiva previa (no siendo el movimiento);
— no hay ni buena ni mala respuesta;
— no hay mayoría;
— los sujetos no se ven afectados por sus estimaciones;
— el entorno físico es ambiguo.

De los resultados obtenidos se puede deducir que: cuando son puestos en presencia individuos que han establecido individualmente

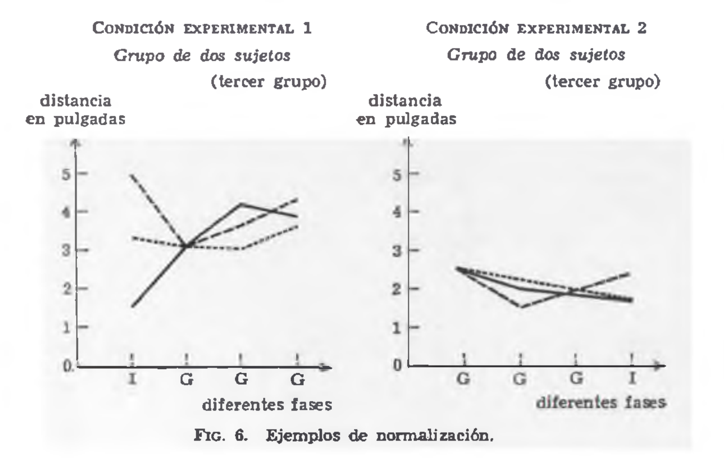


Fig. 6. Ejemplos de normalización.

una norma subjetiva y un margen de variación, estos últimos tienden a converger.

Esta convergencia es sin embargo menos clara que en la situación b), donde la norma elaborada es obra del grupo y sirve de punto de referencia en la fase aislada del experimento. Esta norma colectiva es estable (fig. 6).

Sherif obtiene de esos resultados la conclusión de que existe *una tendencia general a organizar nuestro experimento* alrededor de una referencia. Añade que la presión social no es puesta en tela de juicio, pero que los individuos cuya norma es muy divergente experimentan una sensación de inseguridad y de desviación, de donde la tensión, que sólo la modificación de la norma podrá reducir.

5.2.1.2. *Tentativa de reformulación del análisis: la negociación.* La formalización de los fenómenos observados tiende a privilegiar la organización estructurada del entorno como factor explicativo. El proceso de reducción de la heterogeneidad es por consiguiente aprehendido fuera de la relación social, puesto que la variabilidad disminuye aun cuando el individuo está aislado.

Por lo tanto conviene analizar el mecanismo según los principios que hemos esbozado más arriba. Podemos concebir fácilmente, en efecto, que el individuo tenga necesidad de confirmar su norma subjetiva por el consenso, es decir el acuerdo de los demás, de los que espera que harán la misma valoración que él, puesto que están destinados a haber percibido el mismo movimiento. Ahora bien, la heterogeneidad de las valoraciones hace difícil el establecimiento del consenso. La divergencia de las normas obstaculiza la elaboración del criterio de consistencia interindividual, esencial en el desarrollo del proceso de atribución: los diferentes sistemas de comportamiento están en conflicto. Sin embargo, ninguno de los sujetos está fuertemente determinado por su sistema de respuesta. Por otra parte, hemos visto que las modalidades de resolución del conflicto interindividual dependen de las características propias de los elementos conflictuales. El proceso de normalización aparece pues como un mecanismo de evitación del conflicto: no estando los individuos comprometidos por su sistema de respuesta, las valoraciones convergen en la medida en que *la negación* instaurada no privilegia una norma individual. *La negociación evoluciona en función de las concesiones equivalentes y recíprocas.*

Esta concepción de los mecanismos en juego, al prohibir, pues, interpretar la normalización como resultado de una estructura perceptiva organizada, hace de ella *un mecanismo de negociación activa*

que conduce a la aceptación del denominador común más pequeño (Moscovici, 1969).

5.2.2. La influencia social y los fenómenos de mayoría: conformismo

5.2.2.1. *Información y mayoría.* Después de haber intentado concebir la influencia social descartando la noción de dependencia, proseguimos nuestro análisis.

Se observa que numerosas situaciones sociales están regidas por una norma mayoritaria y que los individuos tienen tendencia a aceptar el sistema de comportamiento que dicha norma privilegia. La mayor parte de las investigaciones emprendidas han asimilado los procesos de influencia a ese mecanismo particular y, centradas en los factores que necesita la adaptación de la norma mayoritaria, han intentado evidenciar las diferentes modalidades del mecanismo de conformidad. Esta aceptación exclusiva ha introducido en la investigación lo que se puede llamar un «sesgo de conformidad». Ahora bien, el mecanismo supone un tipo de negociación que posee una especificidad que le diferencia de cualquier otra forma de influencia.

Por otra parte, los experimentos casi siempre han tenido relación con la percepción. Por consecuencia, el material experimental utilizado adquiere significación para los sujetos por un proceso que tiende a determinar los propios indicios, los cuales deben por consiguiente ser organizados fuera del complejo conjunto al que pertenecen, para que la situación se haga significativa. Podemos entonces suponer que el papel de la información será esencial en el curso de la interacción. En efecto, el proceso de atribución implica que los individuos estén suficientemente informados para poder seleccionar los indicios. El conjunto de las operaciones de comparación y de clasificación podría parecer a veces insuficiente puesto que la incertidumbre en cuanto a las características estables del entorno no está totalmente reducida. Sin embargo, cada individuo, por su juicio en el curso del experimento, da una información relativa al entorno. Ahora bien, sabemos que el acuerdo interindividual caracteriza esencialmente el mecanismo de atribución. Así mismo, frente a una misma situación, los sujetos esperan una información cuya analogía con la de su juicio valida a este último. Toda disparidad a nivel de los juicios es por consiguiente fuente de informaciones conflictuales que impiden la elaboración del acuerdo interindividual, lo que permite presumir unas tentativas de reducción del desacuerdo. Un proceso de información recíproca e implícita puede entonces aparecer en el curso de la interacción y validará la realidad física constituyendo una reali-

dad social. En ese caso, en efecto, los individuos tienen tendencia a definir los indicios comunes en tanto que características dominantes del entorno, y construyen así una «realidad» que permite el acuerdo de los juicios. Sin embargo, no hay que olvidar que la reducción del conflicto interindividual descansa en una negociación. Si vamos más lejos en nuestro razonamiento, tendremos que admitir que, si el proceso de influencia descansa en un cambio recíproco de informaciones, la información dada por la mayoría no es por lo mismo decisiva y no constituye, por consiguiente, una validación más aceptable de la realidad que la de la minoría. Resulta de este análisis que todo proceso de influencia está determinado a reducirse a un mecanismo de normalización en el cual los individuos elaboran una realidad social confrontando todas las informaciones.

Sabemos sin embargo que ciertos mecanismos de influencia están lejos de la normalización: en el caso de sumisión a la norma mayoritaria, no hay reducción del conflicto «al denominador común más pequeño», sino, por el contrario, cristalización alrededor de la norma mayoritaria. Hay pues que rechazar la hipótesis de información recíproca por la misma razón que la de dependencia.

Vamos a intentar analizar el proceso de información según otros principios porque es un elemento esencial de la teoría de la atribución. Sabemos que el consenso interindividual contribuye en gran parte a la validación social de las características del entorno. Si consideramos la información transmitida, comprobamos que varía menos, en cuanto a sus modalidades, de un miembro de la mayoría a otro que en la minoría. La experiencia cotidiana nos demuestra en efecto que las minorías concuerdan raramente alrededor de una única tesis. Los minoritarios tienden por el contrario a acentuar las separaciones que les diferencian, ya sea de la manera más sutil. No ocurre lo mismo con la mayoría cuya preocupación es la eficacia máxima (hay que señalar que la diferenciación de las tesis minoritarias es particularmente evidente en las relaciones politizadas). Se puede concluir que la mayoría conoce una cierta consistencia interindividual en las modalidades de transmisión de información, mientras que parece haber heterogeneidad en cuanto a la minoría. Por consecuencia, la «minoría considera al grupo a la vez como una fuente de consenso y un medio de reducir la variabilidad» (Moscovici, 1969, p. 48), en el caso en que los individuos son enfrentados a una *misma situación* y han dado previamente informaciones conflictuales: «los juicios y opiniones del grupo cumplen ese papel y son aceptables en la medida en que son *consistentes*». Podemos suponer entonces que el mecanismo de la negociación propia del proceso de conformismo de-

pende de la consistencia de la información transmitida por la mayoría, lo cual impide concebir el conformismo como una pura sumisión a la norma. Sin embargo la *consistencia interindividual* de la mayoría provoca un cierto bloqueo de las concesiones a lo largo del proceso de negociación. La minoría debe entonces elaborar una estrategia que tiene en cuenta a la vez la negociación y la necesidad de un acuerdo interindividual: la minoría «acepta» la norma de la mayoría porque está validada por la consistencia interindividual de la información.

5.2.2.2. *Un estudio experimental del proceso de conformismo.* La noción de «información recíproca» [2] surge del estudio experimental que ha emprendido señalar la confusión establecida entre proceso de influencia y conformismo, proponiendo distinguir la influencia normativa de la influencia informativa. Aunque esta distinción no permite aún analizar los procesos de negociación anteriormente descritos, la noción de consistencia interindividual deberá sin embargo explicitarse a lo largo de la exposición siguiente.

5.2.2.2 (1). *El experimento.* M. Deutsch y B. Gerard (1955) observan que en la mayor parte de los experimentos relativos al conformismo, los sujetos no saben explícitamente que pertenecen a un grupo; «... hace falta (entonces) admitir que si la influencia del grupo interviene, ello no ocurre sino de manera sutil e indirecta». Dichos autores proponen por consiguiente distinguir dos formas de influencia social:

— *La influencia normativa* contempla la conformidad de las expectativas del grupo. Se trata de las conductas, opiniones y valores considerados aceptables por los miembros del grupo, a propósito de los cuales esperan un acuerdo interindividual. Hay que señalar que sus expectativas —no siempre explícitas— están frecuentemente definidas por la aprobación social. Aparece entonces un proceso de influencia normativa, en la medida en que los individuos se someten a unas normas explícitamente definidas.

— *La influencia informativa* conduce a los individuos a considerar los juicios de los demás como vehículos de una información relativa al entorno. Los individuos pueden entonces integrar en su juicio esta información como elemento pertinente, incluso aunque esté en desacuerdo total con las expectativas del grupo, en la medida en que constituye un esclarecimiento nuevo e «instructivo» de la realidad.

2. La noción de información recíproca no pertenece como tal a la formalización de Deutsch y Gerard, cuyo trabajo referimos aquí.

Se habla por consiguiente de influencia informativa cuando el individuo tiene en cuenta, en su juicio ulterior, la información transmitida por los juicios de sus compañeros.

Aunque en ruptura con la suya, la opinión de los otros aporta una información que el individuo puede tener en cuenta como evidencia relativa al entorno. Hay pues que distinguir de los demás los fenómenos de influencia de dependencia interindividual. La problemática así definida —próxima al punto de vista que hemos adoptado— ha conducido a los autores a establecer un conjunto de hipótesis algunas de las cuales, situadas en la categoría de la relación de poder, hacen intervenir los conceptos de dependencia, cohesión de grupo e incertidumbre. Sin embargo dichas hipótesis no carecen de interés puesto que se dirigen a detectar los efectos de la influencia informativa.

5.2.2.2. (1-*a*). *Las hipótesis.*

— La influencia normativa será tanto más clara cuanto mayor sea la cohesión del grupo.

— El impacto de la influencia normativa será tanto más pequeño cuanto mayor sea la importancia concedida al sistema de respuesta.

— Los individuos serán tanto menos sensibles a la influencia normativa cuanto duden del valor informativo del juicio de los otros.

Estas hipótesis tienden por consiguiente a cercar las modalidades de los dos mecanismos en juego. Para M. Deutsch y B. Gerard, todo ocurre como si la adopción de un sistema de respuesta dependiera de presiones sociales propias del grupo o de la información recibida como tal. Ahora bien, ni una ni otra modalidad están en condiciones de explicar las negociaciones de las cuales pensamos que constituyen los mecanismos esenciales de la influencia social. En efecto, cualquiera que sea el origen (normativo o informativo), la presión social parece siempre proponer a los individuos un solo modo de comportamiento que consiste en integrar las normas o la información. Por consecuencia, la minoría no tiene otra alternativa que someterse o abandonar el grupo. No obstante, el proceso de influencia debe evidentemente ser analizado a otro nivel si se quiere comprender el conjunto de las dimensiones subyacentes. La distinción presentada en este caso no se aparta fundamentalmente de las modalidades del proceso, y tiende, por consiguiente, a asimilar toda tentativa de influencia a un proceso de sumisión en el curso del cual no parece haber conflicto entre los individuos. Por otra parte, el análisis, al demostrar la relativa neutralidad de las informaciones unas respecto a otras, olvida las incompatibilidades que pueden nacer de su apro-

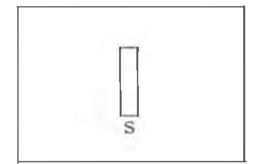
ximación, las cuales son en efecto determinantes en la medida en que constituyen el soporte del conflicto interindividual. Está claro entonces que el modelo de análisis citado no puede explicar los mecanismos de resolución del conflicto. Así, la formalización de la influencia tiende a dejar en la sombra un aspecto importante: las tentativas de influencia ejercidas en el seno de un grupo se expresan en una relación activa que hace intervenir a cada uno. Es sin embargo esencial diferenciar la noción de *sumisión pasiva* y la de *negociación activa* (aunque parecen unirse en sus consecuencias). La resolución del conflicto interindividual, debido a la presencia de normas o de informaciones divergentes, determina en efecto la aparición de una negociación activa que concierne a todos los miembros del grupo. Estamos entonces en condiciones de considerar las diferentes formas de respuesta adoptadas por los individuos sin estar constreñidos, en particular, a concebir a la minoría como sometida o excluida. Por último, la sumisión pasiva a la norma mayoritaria implica el estancamiento del grupo. La realidad cotidiana nos enseña, sin embargo, que las normas evolucionan, fenómeno que el mecanismo de negociación activa permite aprehender, cualquiera que sea su origen.

5.2.2.2. (1-b). *La situación experimental.*

— M. Deutsch y B. Gerard utilizaron la situación experimental definida por A. E. Asch (fig. 7): los cuatro sujetos deben designar aquella de las tres líneas presentadas que es semejante a la línea estándar. Así pues, tres sujetos indican sistemáticamente la línea que es visiblemente *más larga* que la línea estándar: son los compañeros. El paradigma experimental puede por consiguiente ser definido como sigue.

— Existe una sola respuesta correcta.

— La norma mayoritaria está constituida por las falsas respuestas de los compañeros.



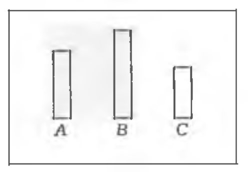


FIG. 7. Un ejemplo de tarjetas estímulo.

— El sujeto ingenuo está solo; es, pues, minoritario.

— El sujeto ingenuo es enfrentado a dos informaciones incompatibles: la del grupo y la de la realidad perceptible.

5.2.2.2. (1-c). *El procedimiento experimental.*

Un conjunto de condiciones experimentales son definidas con el fin de controlar las diferentes variables:

— condición 1: cara a cara;

— condición 2: anonimato; los sujetos son aislados en cabinas provistas de botones luminosos que hacen el oficio de compañeros (aparato de Crutchfield);

— condición 3: situación de grupo; es semejante al anonimato, pero la posibilidad de una presión social es reforzada por la indicación de una recompensa concedida a los cinco grupos mejores.

La transmisión de las respuestas se hace según diversas variantes:

— las respuestas se escriben en un papel y se firman;

— las respuestas se escriben en una pizarra legible por todos (pero no están firmadas) y no serán borradas hasta el final del experimento;

— las respuestas se escriben en una pizarra «mágica» y se borran después de cada prueba.

Por último, la incertidumbre en cuanto a las respuestas se estima por medio de dos modalidades.

— Comparación de las líneas estímulos en presencia de la línea estándar.

— Comparación de memoria, en ausencia de toda línea.

Los resultados obtenidos demuestran que la cohesión del grupo, inducida por la recompensa, conduce a los sujetos ingenuos a adoptar la respuesta falsa de los compañeros y ello más claramente cuanto más inciertas son las respuestas (situación de memoria). En la condición 2, la adopción de las respuestas falsas es menos frecuente. La implicación nacida de la inscripción pública de las respuestas, incitando a adoptar la respuesta falsa de los compañeros, parece equivaler a una presión de grupo; sin embargo, hay que distinguir dos dimensiones: la primera concierne a la presencia de los otros miembros mientras que la segunda se refiere a la implicación debida al propio sistema de comportamiento del individuo. En uno y otro caso, los individuos son sometidos a una presión que se dirige a uniformar los comportamientos. La implicación, en su primera dimensión, conduce a los individuos a conformarse a las respuestas dadas por los compañeros. La segunda dimensión, por el contrario, induce un mecanismo de resistencia a las respuestas de los compañeros: la influen-

cia normativa es ejercida por las propias respuestas del sujeto ingenuo, que es entonces obligado a someterse a su sistema y a mantener la constancia de sus valoraciones. Incluso si esta forma de influencia no se distingue, en sus modalidades, de la presión de grupo, importa diferenciar, para localizarlas mejor, las nociones de presión interna y de presión externa.

Por último, un resultado permite presumir la existencia de influencia informativa: en efecto, allí donde los sujetos escapan más a la presión social (anonimato), se observa una sumisión mayor a la respuesta mayoritaria falsa que en la situación control (aislada). Deutsch y Gerard llegan a la conclusión de que en ausencia de toda presión social existe una influencia: «Las informaciones proporcionadas por las respuestas de los compañeros constituyen una fuente de realidad confirmando los juicios.»

5.2.2.2. (2). *Tentativa de reformulación: la relación minoría/mayoría.* Estas conclusiones tienen el interés de aclarar la necesidad de distinguir la influencia social informativa de la influencia determinada por la relación de poder. Sin embargo, dichas conclusiones no han explotado suficientemente esta ruptura para explicar la totalidad de los fenómenos. Conviene, por consiguiente, volver sobre los resultados obtenidos con el fin de analizarlos en función de lo que anteriormente hemos separado.

La unanimidad de las respuestas de los sujetos compañeros es un elemento importante cuyo alcance teórico no ha sido subrayado por Deutsch y Gerard. En efecto, se trata en este caso de una característica esencial del sistema de comportamiento de la mayoría en la medida en que establece una consistencia interindividual. Proponiéndose un consenso parcial, el sistema de respuesta permite una consistencia intraindividual importante puesto que cada compañero elige sistemáticamente la línea más larga. Si intentamos analizar las implicaciones de las características según los principios de la negociación social, podemos entonces comprender los fenómenos en su conjunto. En efecto, no hay que considerar al sujeto ingenuo como elemento pasivo sometido a la presión de la mayoría, sino, por el contrario, como poseedor de un sistema de comportamiento que le es propio. La influencia social observada será entonces concebida como el resultado de la confrontación activa de dos sistemas de comportamiento antagonistas. A lo largo de la negociación, las características de cada sistema de comportamiento determinan las modalidades del *contrato social* que se instaura entre todos los miembros del grupo. La consistencia interindividual de los compañeros aparece

entonces como un factor esencial en la «adopción» de la respuesta falsa por los sujetos ingenuos: bloquea la negociación, justificando así esta «adopción».

Antes de proseguir hay que señalar un segundo elemento importante: Deutsch y Gerard comprueban, en efecto, que una presión social débil determina *menos* respuestas conformistas. Dichos autores llegan a expresarse cuantitativamente y a asociar la cantidad de errores a la intensidad de la influencia ejercida. Este punto de vista explica suficientemente las diferencias fundamentales que pueden surgir entre los modos de conformismo. Acabamos de ver que los dos sistemas de comportamiento poseen características particulares. Hay que considerar, por consiguiente, la reducción del conflicto en función de esas características. Así, siendo confrontado el sujeto ingenuo con una mayoría cuyo sistema de comportamiento está validado por la consistencia interindividual, la negociación implica el rechazo de su propio sistema de comportamiento. Por el contrario, en el caso de las respuestas anónimas, *la negociación no tiene ya la misma significación*: la respuesta del sujeto es desconocida por los otros y no puede por consiguiente crear conflictos en el sentido estricto de la palabra. Importa entonces concebir las respuestas falsas dadas por los sujetos ingenuos como una «concesión» y no como una sumisión. Esta formulación del problema permite comprender las fluctuaciones del mecanismo de conformismo según conceptos más adecuados: *cada modalidad del conflicto interindividual implica la aparición de formas de negociación que se diferencian cualitativamente unas de otras.* Las modificaciones relativas a los sistemas de comportamiento no influyen cuantitativamente en el conformismo, pero producen formas de negociación que son diferentes por su significación social y por sus modalidades. Los resultados del grupo control ofrecen una prueba experimental: puesto que no está en presencia de un sistema de comportamiento antagonista, el sujeto ingenuo aislado no tiene ninguna razón para someterse (para reducir un conflicto que no existe). El sujeto ingenuo no se somete «menos» que los sujetos en condición «anonimato», no puede sentir la necesidad de negociación. El experimento de Tudenham (1958) nos proporciona una segunda prueba: los sujetos están colocados en la misma situación, pero las líneas a comparar son diez y su longitud varía progresivamente. Tudenham comprueba que los sujetos ingenuos no responden ya a la norma mayoritaria sino que eligen, por el contrario, una línea estímulo que concilia el sistema de respuesta validado por la consistencia interindividual de la mayoría y su propio sistema de respuesta. La negociación emprendida entonces no induce «menos» conformis-

mo: son las modalidades del conflicto las que crean un mecanismo de *compromiso*.

El análisis desde el ángulo de las posibles modalidades de negociación de los resultados obtenidos por Deutsch y Gerard nos hace pues rechazar totalmente la interpretación, por la noción de influencia normativa, de los fenómenos observados, y concluir que *la naturaleza de los mecanismos en juego depende de las modalidades de la relación mayoría/minoría* y no de las presiones sociales atribuidas al grupo o a la información. El análisis de la influencia informativa no es lo bastante profundo para ser exacto: el conformismo de la situación «anonimato» depende en efecto menos de las informaciones como tales que de la consistencia interindividual de la mayoría elaborada a través de un mundo de respuesta constante.

5.2.3. La influencia social y los cambios sociales

5.2.3.1. *Los procesos de innovación: fenómenos de minoría.* El análisis intuitivo de la estereotipia de las normas —lo hemos visto rápidamente— parece indicar que los grupos sociales no proponen una norma única. Numerosos ejemplos demuestran en efecto que las normas nuevas tienden a reemplazar a las viejas. Si no parece discutible que se puedan esperar modificaciones por parte de los líderes de la mayoría, conviene no obstante señalar:

— La necesidad de conformarse a las expectativas limita estrechamente a los líderes en la elaboración de nuevas normas. Es por consiguiente difícil hablar de «cambio» en la medida en que no hay ruptura, de donde la paradoja irreductible: el dirigente debe ser a la vez el más conformista y el más desviacionista. Todo acto de *leadership*, en efecto, tiene como premisa necesaria la aceptación de las normas del grupo, lo que impone al líder virtual responder ulteriormente a las expectativas de aquél para justificar su posición. Pero, al mismo tiempo, debe transgredir las leyes de funcionamiento del grupo y romper con los sistemas de comportamiento privilegiados. Planteada así, la contradicción no es sencilla de resolver. Además, el mecanismo propio de estas modificaciones descansa en el poder, las aptitudes, la competencia, y el «crédito idiosincrásico» (E. P. Hollander, 1958-1960) del líder. Puesto que se trata esencialmente de un fenómeno de poder, sería poco fructífero concebir los cambios sociales —que dependen de la influencia como tal— por el sesgo de la relación de poder;

— Por último, como acabamos de ver, toda modificación implica

que el líder —o la mayoría— se aparta de la norma, por lo menos por un tiempo, lo que impide definitivamente interpretar los fenómenos en términos de mayoría y de poder. Alejarse de la norma mayoritaria es en efecto relativamente incompatible con el estatuto mayoritario.

Tenemos, pues, que localizar los mecanismos de los cambios sociales en función de los principios analíticos propios de nuestra conceptualización. Previamente, sin embargo, conviene preguntarse si esos mecanismos no dependen de un simple aprendizaje, beneficioso para el grupo. Señalaremos entonces que cambio —en el sentido estricto en que nosotros lo entendemos— implica ruptura. De ello resulta que tales modificaciones están en estrecha relación con la noción de desvío. Además, este estado de ruptura implica la presencia de un conflicto, el cual es entonces el resultado inmediato del refuerzo de la oposición del sistema de comportamiento propio de la mayoría y de aquel que pertenece a la minoría. Sabemos ya que toda iniciativa por parte de la mayoría se inscribe en el estrecho margen de las fluctuaciones aceptables de la norma mayoritaria. La reducción del conflicto con miras a un cambio social necesita por consiguiente una negociación favorable, no a la mayoría, sino a la *minoría*.

La realidad cotidiana demuestra que las grandes modificaciones sociales son el fruto de escuelas aisladas o de innovadores que se separan de la ortodoxia comúnmente admitida. Nuestro análisis debe, empero, ser llevado más lejos: en efecto, si el mecanismo de cambio social parece ser acción de las minorías y destacar los fenómenos de influencia social, no conocemos por lo tanto el papel de la norma propuesta activamente por las minorías en la reducción del conflicto.

Según nuestra formalización del problema, las modalidades de la negociación descansan en las características de los sistemas de comportamiento antagonistas. La consistencia interindividual sostenida por el acuerdo en torno a un sistema de respuesta dominante constituye, en cierto modo, el rasgo distintivo del sistema de comportamiento mayoritario. Ahora bien, la observación demuestra que los innovadores que proponen unas normas aptas para modificar fundamentalmente el campo psicológico del grupo tienen tendencia a no modificar jamás su tesis. Esta persistencia exige ser subrayada, sin aspirar por lo tanto a la evidencia científica; la historia ofrece numerosos ejemplos[3] cuya paradoja deriva sin duda de las modalidades del fenómeno de cambio social como ruptura. En efecto, esta perse-

3. Un ejemplo tal nos lo proporciona Freud, quien sostuvo mucho tiempo y con ahínco la tesis del psicoanálisis, aunque haya sido rechazada por todos los medios científicos.

verancia en sostener una tesis rechazada por la mayoría parece corresponder a un comportamiento socialmente aberrante —puesto que el individuo se priva así de todo cambio social beneficioso— y al mismo tiempo socialmente adaptado —en la medida en que puede convertirse en el motor de un cambio profundo en el campo psicológico de los individuos—. Hablar de cambio impide considerar la consistencia interindividual de la mayoría como factor explicativo de los cambios. Podemos entonces suponer que la tendencia a la repetición —característica de las minorías activas— es un factor importante en el análisis de los procesos de cambio social, en la medida en que crea *una consistencia intraindividual* propia de la minoría. Podemos entonces preguntarnos si la negociación necesaria para la reducción del conflicto mayoría/minoría no conduce necesariamente a un cambio social. La *consistencia intraindividual* de la minoría bloquea en efecto la negociación —la minoría rechaza la norma mayoritaria— al mismo tiempo que valida la norma minoritaria —por la estabilidad interna—. Así, podemos pensar que el tipo de negociación propio de la innovación descansa sobre esta consistencia intraindividual, y de aquí que esté enteramente determinado por *el tipo de comportamiento de la minoría. Un comportamiento que manteniendo la consistencia intraindividual es susceptible de derribar las reglas de la mayoría.* G. Lemaine y J. P. Desportes (1970) confirmaron experimentalmente la importancia del comportamiento como estructura de acción: «Los sujetos tratan de instituir por negociación un contrato social... pero esta negociación está arraigada en la acción.» Conviene, por consiguiente, completar nuestro esquema explicativo con el fin de dar cuenta del conjunto de los fenómenos de influencia por medio de las diferentes modalidades de negociación (figura 8).

5.2.3.2. *Dos investigaciones experimentales relativas a la innovación.*

5.2.3.2. (1). *Un individuo «minoritario» frente a una «mayoría» unánime.* Aunque este experimento realizado por S. E. Asch (1956) haya sido analizado desde el ángulo de una conceptualización inepta para la comprensión correcta de los fenómenos, debe ser presentado porque su paradigma ha servido para un gran número de investigaciones posteriores.

La situación experimental. Se muestra a grupos de siete a nueve personas unas tarjetas en las cuales se hallan dibujadas líneas de longitud desigual. La línea representada en la tarjeta de la izquierda constituye la línea estándar. Las de la tarjeta de la derecha son todas



FIG. 8. Los mecanismos de la influencia.

desiguales, siendo una sola semejante a la línea estándar (*A*) (véase fig. 7, p. 217).

Cada vez que se les presenta una tarjeta estímulo, los ocho sujetos deben designar, oralmente y uno después de otro, aquella de las líneas estímulo que es igual a la línea estándar. El primer sujeto designa la línea *B*, el segundo y el tercero también... hasta el séptimo, cuando con toda evidencia la respuesta es falsa: éstos son los compañeros. El sujeto ingenuo, entre tanto, manifiesta una ansiedad cada vez mayor. Asch señala la importante actividad de los sujetos ingenuos durante el experimento: se desplazan para aprehender los objetos desde el mismo ángulo que los compañeros, vuelven a su sitio, dudan mucho antes de elegir... La entrevista postexperimental ha permitido destacar algunas de sus reflexiones:

«... ¿Por qué el primer sujeto designa la línea "*B*"? Es una línea mucho más larga. No he debido de oír correctamente la respuesta. ¡El segundo sujeto indica también la línea "*B*"! ¿Qué es lo que pasa? No, no he debido de oír bien. ¡El tercero indica la línea "*B*"! ¿Es que no oigo bien acaso? Bien, relajémonos un momento, tiene que haber una explicación... Me toca a mí, ¿qué voy a decir ahora? Quizá es mi sitio que implica una ilusión óptica. ¿Tal vez ven ellos algo que yo no veo? No sé qué decir, yo sé que tengo razón, pero si no digo lo que ellos, van a creer que gasto una broma. Esto es completamente disparatado. Me toca a mí, más vale que diga lo que veo. Van a pensar que no soy serio, pero ¿qué puedo hacer?... Mis manos empiezan a temblar. Pero qué importancia tiene, no se trata más que de un experimento. Deben de tener razón pero ¿cómo voy a responder como ellos puesto que no veo lo mismo? Siempre había creído que veía las cosas como todo el mundo, pero quizá no sea verdad...»

Esta ansiedad se explica por la presencia de un solo sujeto ingenuo frente a siete sujetos compañeros. El sujeto ingenuo se encuentra pues en una situación de conflicto intenso debida a la presencia de dos fuerzas antagonistas: por una parte, la consistencia interindividual de los compañeros —que elaboran así un consenso validando la «norma» de la mayoría presente en el laboratorio— y por otra parte, la evidencia perceptiva del sujeto ingenuo que contradice la «norma» mayoritaria. Asch, presumiendo que los sujetos ingenuos se someterán a la presión social ejercida por la mayoría, la interpreta en términos de conformidad: el individuo aislado acepta la opinión del grupo que practica el control. Sin embargo, la comprensión de los mecanismos profundos escapa a la hipótesis así formulada, de donde la necesidad de plantear el problema desde el ángulo de la negociación. La oposición de los dos sistemas de comportamiento debería ser seguida por una negociación de acuerdo con las características de la relación mayoría/minoría. Ahora bien, las condiciones experimentales definen *la consistencia interindividual de la mayoría*. De aquí debemos concluir que la negociación es susceptible de expresarse bajo la forma de un conformismo de la minoría con respecto a la «norma» mayoritaria, uniéndonos así a Asch: «La mayoría puede influir a la minoría aun cuando mantenga juicios de una flagrante incongruencia con la realidad física.» Esto no carece de importancia para nuestra concepción de la influencia, en la medida en que *el acuerdo social se elabora independientemente de la realidad objetiva* y produce una *realidad social* con el único fin de restablecer la consistencia interindividual.

Sin embargo, examinado con atención, el paradigma experimental sugiere muchas reflexiones en cuanto al modelo de respuesta de los compañeros. En primer lugar, el hecho de «percibir» iguales unas líneas que no lo son (la consistencia), ¿no constituye una forma de ruptura? El comportamiento es aberrante desde el punto de vista de los juicios habituales y presenta una nueva concepción de la noción de igualdad.

Aunque el comportamiento aberrante y el comportamiento innovador no estén siempre tan claramente ligados, está claro que la nueva norma así definida constituye a la vez una destructuración del modo de pensamiento habitual y una percepción innovadora. Sin embargo, porque esta nueva «norma» pertenece a la mayoría, nos vemos aún llevados a formalizar el proceso de innovación refiriéndonos a esta última.

No hay sin embargo que olvidar que el conflicto interindividual depende de una segunda fuerza: la evidencia perceptiva del sujeto ingenuo. Este último está aparentemente aislado en el laboratorio, pero sus respuestas corresponden a la noción de igualdad *unánimemente reconocida*. Por consecuencia, hay que concebir la respuesta del sujeto ingenuo —la respuesta correcta— como verdadera norma mayoritaria, puesto que corresponde a la que sería dada por «cualquier individuo». La colectividad latente y unánime, a la cual se refiere el sujeto ingenuo durante las diferentes valoraciones, transforma el mundo de respuesta correcta en norma mayoritaria, impidiendo así comprender como tal el tipo de respuesta de los compañeros. Podemos suponer que la unanimidad definida por la consistencia interindividual está relativamente menos germinada que la de la norma colectiva latente. Así conviene considerar las respuestas de los compañeros como minoritarias, aunque sean mayoritarias en el laboratorio (esta distinción de la mayoría física y de la mayoría real, sin estar completamente aclarada, parece tener implicaciones importantes en cuanto a la formalización de los mecanismos de influencia). Las dos cuestiones explicitadas vuelven a poner evidentemente en tela de juicio las conclusiones formuladas por Asch: la adopción de la respuesta de los compañeros no puede ya ser interpretada como sumisión a la norma mayoritaria. Además, la problemática de este experimento debe ser reconsiderada, puesto que la tentativa de influencia se expresa por una destructuración del modo de pensamiento habitual. La oposición de los dos sistemas de comportamiento induce un conflicto interindividual del cual podemos entonces pensar que será resuelto por el sujeto ingenuo. Así, las características de la relación mayoría/minoría serán determinantes en

CUADRO I

Las respuestas de la mayoría y las líneas estímulos
(extraído de E. E. Jones y H. B. Gerard, 1967)

Pruebas	Línea estándar (en pulgadas)	Elección de la mayoría	Longitud de las líneas estímulos (en pulgadas)		
1 (*n*)	10	10	8,75	10	8
2 (*n*)	2	2	2	1	1,5
3	3	3,75	3,75	4,75	3
4	5	4	5	4	6,5
5 (*n*)	4	4	3	5	4
6	3	4,25	3,75	4,35	3
7	8	6,75	6,25	8	6,75
8	5	6,5	5	4	6,5
9	8	6,25	6,25	8	6,75
10 (*n*)	10	10	8,75	10	8
11 (*n*)	2	2	2	1,5	1
12	3	3,75	3,75	4,25	3
13	5	4	5	4	6,5
14 (*n*)	4	4	3	5	4
15	3	4,25	3,75	4,25	3
16	8	6,75	6,25	8	6,75
17	5	6,5	5	4	6,5
18	8	6,75	6,25	8	6,75

(*n*) =prueba neutra: los compañeros dan la buena respuesta

la elaboración del contrato social. Los compañeros proponen un tipo de respuesta que define a la vez una consistencia interindividual —puesto que eligen todos la misma línea— y una consistencia intraindividual innovadora —puesto que dan, en más del 60 % de los casos, una respuesta que pone en tela de juicio el modo de percepción habitual—. Las dos formas de consistencia bloquean la negociación emprendida por los miembros del grupo puesto que la respuesta de los compañeros no será modificada. Por otra parte, la consistencia interindividual así definida valida el modo de percepción minoritario. Podemos por consiguiente suponer que el contrato social será favorable a los compañeros: si los sujetos ingenuos «acep-

tan» la respuesta de éstos, el resultado de la negociación constituirá una innovación imputable a una minoría.

En ese caso, hay que reformular las conclusiones de Asch y afirmar: *una minoría consistente puede modificar una norma mayoritaria.*

Los resultados obtenidos por Asch concuerdan con esta tesis, puesto que el 32 % de los sujetos ingenuos dan finalmente una respuesta que corresponde a la nueva concepción de la noción de igualdad (el tanto por ciento puede parecer bajo, aunque constituye, no obstante, un resultado importante e indiscutible. La simple adopción de la respuesta falsa es por sí sola una prueba capital del proceso de innovación). Sin prejuzgar la constancia de un tal proceso de influencia, conviene subrayar la importancia del *tipo de comportamiento consistente de la minoría* como factor esencial a lo largo de la negociación social. Las investigaciones de V. L. Allen y J. M. Levine (1968) prueban experimentalmente esta conclusión. Asch comprobó en efecto que la presencia de un compañero en desacuerdo con los demás bastaba para reducir del 30 % al 5 % la frecuencia de las respuestas falsas. Allen y Levine reanudaron este análisis con el fin de explicitar el fenómeno de conformismo restringido (5 %). En todos sus experimentos, el consenso social de los compañeros es roto por la presencia de un compañero «desviacionista». En uno de esos experimentos, sin embargo, este último da la respuesta correcta, aportando así confirmación a la respuesta del sujeto ingenuo. Ahora bien, para estímulos análogos a los de Asch, la destrucción del consenso de los compañeros «reduce» el conformismo tanto más claramente cuanto que la respuesta del compañero «desviacionista» establece una consistencia interindividual con la respuesta del sujeto ingenuo. Las modalidades de la relación mayoría/minoría son modificadas por la aparición de esta nueva consistencia mayoritaria real y la negociación se expresa por un compromiso. Todavía en este punto, el conformismo no es reducido cuantitativamente sino cualitativamente: los sujetos ingenuos no se muestran menos conformistas, y eligen otra forma de negociación.

Asch (1956) ofrece una segunda prueba experimental del mecanismo de negociación con ocasión del cambio de código: se sirve del mismo paradigma experimental para hacer que varíe el número de respuestas incorrectas con respecto al de respuestas neutras en los compañeros en que comprueba que la consistencia intraindividual se debilita con la disminución de las respuestas aberrantes. También observa que el sujeto ingenuo responde menos incorrectamente cuando las respuestas neutras aumentan.

CUADRO II

Efecto de la reducción de la consistencia intraindividual de los compañeros

Respuestas incorrectas	Respuestas neutras	Frecuencia de respuestas conformistas (en %)
6	1	53
2	1	36,8
1	1	38,6
1	4	26,2

(Las cifras correspondientes a las respuestas incorrectas y neutras representan las relaciones de respuestas correctas y de respuestas neutras)

La reducción del número de respuestas conformistas se explica perfectamente con referencia a la formalización del mecanismo de innovación. La inconsistencia relativa de la minoría (los compañeros) reduce en efecto la intensidad del bloqueo de la negociación. La nueva concepción de la igualdad es validada diferentemente, justificando relativamente el sistema de respuesta del sujeto ingenuo. En este punto aún, las modalidades de la relación mayoría/minoría son decisivas: la reducción de la intensidad del conflicto puede permitir respuestas-compromiso.

5.2.3.2 (2). *Un proceso de innovación: cambio de código cultural.* S. Moscovici, E. Lage y M. Naffrechoux (1969) verificaron experimentalmente el análisis de los procesos de influencia ejercidos por las minorías activas, utilizando el paradigma procedente de la reformulación de las conclusiones de Asch. Así, el mecanismo de innovación imputable a una minoría activa es acotado más directamente puesto que los compañeros son efectivamente minoritarios por su número e innovadores por su modo de respuesta.

— *El procedimiento experimental.* Se informa a los sujetos (cada grupo comprende seis personas, entre ellas dos compañeros) de que el experimento se refiere a la percepción de los colores. Los estímulos utilizados son seis diapositivas de color uniformemente azul (tres

de ellas tienen una intensidad luminosa reducida pero poseen la misma longitud de onda que las otras tres). Los sujetos tienen que determinar el color de cada una de las diapositivas.

Se somete antes a los sujetos a un test de discriminación perceptiva entre el verde y el azul, con el fin de «detectar los sujetos ineptos para el experimento». En efecto, esta fase preexperimental está destinada a demostrar a los sujetos ingenuos que los demás perciben correctamente los colores. En efecto, los compañeros responden como los sujetos ingenuos conforme a la realidad objetiva de los estímulos.

A lo largo del experimento, los compañeros darán invariablemente la respuesta «verde», uniéndose así al modo de comportamiento de los compañeros de Asch. Se establece una consistencia interindividual entre los dos compañeros, que conduce a una nueva concepción de la percepción de los colores: la norma propuesta así por los sujetos minoritarios es innovadora en la medida en que constituye una destructuración del modo de percepción. Además, la norma es efectivamente minoritaria puesto que no hay más que dos compañeros para cuatro sujetos ingenuos. Por último, el tipo de comportamiento de la minoría tiende a validar el modo de percepción de ésta puesto que de ella depende la consistencia interindividual. En efecto, los sujetos minoritarios no modifican jamás su respuesta a pesar del flagrante desacuerdo de ésta con la norma explícitamente admitida por los sujetos ingenuos. Esta consistencia interindividual desempeña un papel determinante en el proceso de atribución de constantes al entorno en la medida en que permite la organización del campo según un sistema significativo coherente.

— *El paradigma experimental.* La respuesta consistente de la minoría —definiendo un consenso inter e intraindividual— al oponerse a la evidencia perceptiva de los sujetos ingenuos, crea un conflicto interindividual: el modo de percepción de la minoría debilita el de la mayoría. Además, la naturaleza de la respuesta no puede depender de la aptitud puesto que todos los sujetos han «realizado con éxito» el test. El modo de percepción habitual constituye la norma mayoritaria previa.

— *Los resultados.* Se comprueba el 8,42 % de respuestas «verdes» entre las de 128 sujetos. (Este tanto por ciento puede parecer bajo, pero la aberración de las respuestas induce una destructuración perceptiva importante. Por eso los resultados son esenciales, por cuanto que traducen bastante correctamente el mecanismo profundo de la

innovación. En efecto, una nueva norma siempre ha tenido pocos adeptos al principio.) Por el contrario, en el grupo control, un solo sujeto ingenuo de veintidós da dos veces la respuesta «verde». (El test estadístico de la U de Mann Whitney indica una diferencia significativa de $P = 0{,}19$.)

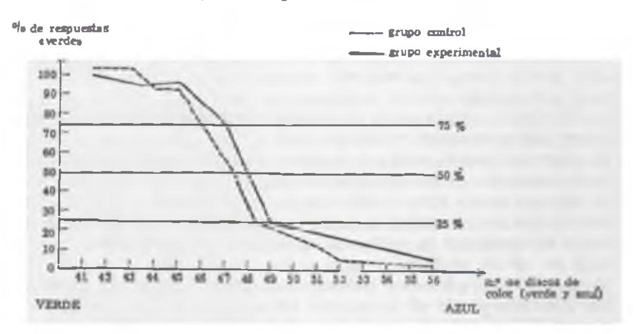
Los resultados demuestran que el tipo de comportamiento que define una consistencia interindividual puede entrañar el rechazo (parcial) de una norma fuertemente validada por el consenso social: se trata por consiguiente de un proceso de innovación. Cuando se sabe que la negociación depende de las características del conflicto interindividual, se comprende que la mayoría (los sujetos ingenuos), confrontada con una minoría cuyo sistema de comportamiento es consistente, consiente en la respuesta innovadora con el fin de restablecer el consenso social. Esta formulación de los mecanismos de influencia social rechaza pues definitivamente la asimilación de la influencia social a un problema de poder. Comprobamos en efecto que la reducción de un tal conflicto se hace a favor de la tesis propuesta por la minoría. Ahora bien, no teniendo esta última un estatuto de poder, hay que interpretar el mecanismo de sumisión de los sujetos ingenuos bajo otras dimensiones. La consistencia intraindividual de la minoría define *un tipo de comportamiento activo* en la medida en que bloquea la negociación. Se comprende, entonces, que el contrato puede ser establecido en función de la respuesta minoritaria, que, aunque en contradicción con el modo de percepción habitual, es validada por la consistencia intraindividual. Dicha respuesta adquiere así virtualmente el estatuto de respuesta perceptiva plausible cuya invariabilidad intraindividual confirma la significación social, al mismo tiempo que se establece un refuerzo del conflicto interindividual. *La respuesta de los sujetos ingenuos debe entonces concebirse como una manera de reducir el conflicto, o sea un medio de restablecer la consistencia interindividual rota por la presencia de una norma innovadora.*

Los autores, con todo, suponen que un rechazo verbal de la norma innovadora no traduce ningún efecto de la influencia ejercida por la minoría. Con el fin de descubrir eventualmente la aceptación latente, someten inmediatamente a los mismos sujetos a un segundo experimento. Además, es importante saber si los sujetos ingenuos, que han cambiado de respuesta verbal, han modificado también su código perceptivo, con el fin de distinguir la aceptación de la sumisión. Este segundo experimento se considera que concierne a la fatiga visual. En realidad, se trata de determinar, sirviéndose de discos verdes y

azules, dónde se sitúa el umbral de discriminación entre los dos colores. (Algunos discos son ambiguos.)



FIG. 9. Resultado del test de discriminación (% de respuestas «verdes»).



Este experimento se dirige a detectar el efecto latente de la influencia minoritaria. También se destaca el tanto por ciento de respuestas «verdes» a cada presentación de disco (se hace lo mismo para las respuestas «azules»). La observación del gráfico (fig. 9) permite comprobar una diferencia entre la curva del grupo control y la del grupo experimental. Este último percibe todos los discos como ambiguos, puesto que ningún disco obtiene el 100 % de respuestas «verdes», mientras que se puede considerar a los discos 41, 42 y 43 como verdes (y a los discos 54, 55 y 56 como «azules»). Parece, por consiguiente, que la presencia de una norma minoritaria, innovadora en la medida en que propone una destructuración del modo de percepción habitual, aumenta la incertidumbre.

Con el fin de precisar el análisis, los autores han definido umbrales de discriminación perceptiva tales que:

— el 75 % de las respuestas sean «verdes» y el 25 % azules
— el 50 % 50 %
— el 25 % 75 %

Estas categorías permiten la determinación de niveles cromáticos cuyo valor ha sido trasladado al cuadro III. Estos niveles correspon-

den a las zonas que se pueden considerar como claramente verdes, ambiguas y claramente azules.

CUADRO III

Niveles cromáticos correspondientes a los umbrales verde, ambiguo y azul
(La lista ha sido realizada gráficamente a partir del gráfico [fig. 9])

Niveles de discriminación del color verde al:	Grupo experimental	Grupo control	Valores y significación de las T de Student (prueba unilateral)
75 %	46,84	46,15	1,68 $P = 05$
50 %	48,03	47,39	1,78 $02 < P < 05$
25 %	49,19	48,40	2,33 . $01 < P < 02$

Se observa que los sujetos del grupo experimental tienen tendencia a mantener la utilización del código perceptivo «verde». En efecto, dan aún el 75 % de respuestas «verdes» al nivel cromático 46,84, el 50 % a 48,03 y el 25 % a 49,19. Los umbrales de discriminación del grupo control están, por el contrario, sistemáticamente situados a niveles cromáticos inferiores. Podemos suponer que los sujetos, no habiendo sido confrontados con ninguna norma innovadora, perciben correctamente el color. El desplazamiento de los umbrales de discriminación es, por consiguiente, el resultado de la influencia latente minoritaria. Lo propio sucede en el sentido presumido puesto que los sujetos perciben aún «verde» mientras que los discos son objetivamente azules: al nivel cromático 48,40, hay todavía casi un 45 % de respuestas «verdes» en el grupo experimental (25 % en el grupo control). Además, son los sujetos que rechazaron la respuesta «verde» en el desarrollo del primer experimento los que manifiestan el desplazamiento de umbral más importante.

El tipo de comportamiento de la minoría es pues susceptible de cambiar el código cultural (hablar de «cambio» es un tanto audaz porque los sujetos se han expresado oralmente: es posible que las

modificaciones no sean más que verbales y no signifiquen una destructuración del mundo de percepción). Esta verificación experimental del mecanismo de innovación impone contemplar la influencia como una negociación social en cuyo seno la relación mayoría/minoría es decisiva. Con todo, los resultados muestran claramente que los sujetos que no poseen ningún poder son capaces de tentativas de influencia. Además, dichos resultados revelan dos modalidades particulares de reducción del conflicto interindividual. Se comprueba que los sujetos —considerados como activos en el desarrollo de la interacción supuesta por el experimento— no adoptan todos el mismo comportamiento a la salida de la negociación social. La aceptación explícita de la nueva norma propuesta por la minoría y la modificación de los umbrales perceptivos constituyen por consiguiente *dos formas de reacción a la tentativa de influencia minoritaria.* Dichas formas han sido estudiadas por S. Moscovici y C. Faucheux (1967-1969).

— La aceptación explícita de la norma innovadora validada por el comportamiento consistente de la minoría resulta de una negociación durante la cual los sujetos *se aproximan a la minoría.*

— Del mismo modo el rechazo de la norma innovadora debe ser comprendido como el resultado de una negociación. Sin embargo, se trata entonces de un modelo de reacción que tiende a reforzar la norma mayoritaria: los sujetos reducen el conflicto persistiendo en responder conforme a la norma mayoritaria (polarización), a pesar de la contradicción de la respuesta con su código perceptivo (lo que es evidenciado por el desplazamiento del umbral de discriminación). Moscovici y Faucheux subrayan pues la necesidad de analizar los mecanismos de influencia social teniendo en cuenta por una parte *las modalidades de la negociación,* y por otra parte *los modos de reacción a la influencia: aproximación, evitación, polarización.*

5.2.3.2 (3). *Los mecanismos de la influencia social y el proceso de categorización de los otros.* El conjunto de los resultados que acabamos de presentar nos permite asumir la importancia de la noción de negociación interindividual para la elaboración de una teoría de la influencia social. Ella sugiere de una manera implícita la necesidad de analizar los procesos de influencia social sobre la base de la relación funcional que existe entre los comportamientos interindividuales, por una parte, y el conjunto de las representaciones concernientes a los individuos, por otra. Debemos en efecto concebir esas representaciones más o menos débiles como los elementos esenciales en la elaboración de la interacción. A. M. Astorff, S. A. Richardson y

S. M. Dornbush (1958) subrayan la importancia teórica de un análisis que tendría por finalidad precisar las consecuencias de los modos de categorización del prójimo a nivel de la interacción.

Hemos intentado precisar de qué manera el modo de categorización de la mayoría con respecto a la minoría interviene a lo largo del proceso de influencia social (Ph. Ricateau, 1971). Los resultados obtenidos durante las investigaciones sobre la influencia de las minorías demuestran de qué manera ésta depende estrechamente de las modalidades de la negociación. Por eso tenemos buenas razones para pensar que una representación diferencial de esas modalidades podría inducir unas diferencias a nivel de la influencia ejercida por la minoría. En particular, podemos suponer, en un primer período, que la manera con que los sujetos mayoritarios pueden elaborar una representación de los comportamientos de bloqueo de la minoría podría ser fundamental en el desarrollo del proceso de influencia.

— *El procedimiento experimental.* La población está constituida por 66 estudiantes del segundo año de psicología. Esos estudiantes tienen la misión de discutir el caso de un joven criminal por grupos de tres personas con el fin de tomar la decisión más justa al respecto. Las decisiones se toman sobre la base de una escala de juicios que comprende siete proposiciones ordenadas sobre un continuo de indulgencia/severidad. En cada grupo de tres personas un sujeto-compañero elige la proposición más severa y defiende su punto de vista de una manera consistente. Dos decisiones individuales se toman durante el experimento. La primera se efectúa antes de toda discusión, la segunda interviene después de 30 minutos de discusión, repartidos en tres bloques de 10 minutos cada uno.

Tres condiciones experimentales han sido definidas en función del grado de monolitismo atribuido al «modo de aprehensión de los otros». Este último es inducido a lo largo de la tarea por la utilización de escalas de juicio concernientes a los otros miembros del grupo. El principio de las escalas de juicio deriva del diferenciador semántico (C. E. Osgood, 1957). En la primera condición los sujetos utilizan dos escalas de juicios; en la segunda condición utilizan cinco; por último en la tercera condición utilizan ocho.

La inducción del «modo de aprehensión» tiene lugar durante la discusión. En efecto, los sujetos dejan de discutir cada diez minutos y rellenan entonces las escalas cuyo contenido no está en relación directa con la discusión del caso. Esta actividad de juicio tiene por objeto inducir un «modo de aprehensión» de tal manera que la imagen del prójimo elaborada durante la discusión del caso descansa en

un número de dimensiones variable. (El número de dimensiones utilizadas, a lo largo de la interacción propiamente dicha, para categorizar a los otros no es ciertamente equivalente a 2, 5 o 8. Pero podemos suponer que la imagen efectivamente elaborada es tanto más monolítica cuanto que los sujetos han utilizado un número más reducido de escalas de juicio.) Una medida independiente de la inducción se realiza al final de la discusión con ayuda de una lista de 100 palabras entre las cuales los sujetos deben elegir aquellas que categorizan a los otros miembros del grupo.

— *El paradigma experimental.* El conflicto interindividual es inducido por la presencia de dos tipos de decisiones antagonistas: la de la mayoría, que descansa en las proposiciones indulgentes y la de la minoría consistente, que descansa en la proposición más severa. Las diferencias del sistema de respuestas de la minoría con relación al sistema de respuestas de la mayoría son imputables a divergencias de opiniones para las cuales no existe a priori respuesta correcta. Existe una norma mayoritaria tácita, eligiendo todos los sujetos verdaderos espontáneamente la zona de las proposiciones indulgentes. El comportamiento de la minoría tiende a bloquear toda posibilidad de negociación bajo la forma de concesiones recíprocas, puesto que el sujeto-compañero no deja nunca sospechar que puede cambiar de opinión. El «modo de aprehensión ajena» entraña una representación de los comportamientos de la minoría según un grado de monolitismo más o menos neto.

— *Los resultados.* Hemos observado cambios de opinión en todas las condiciones experimentales. No obstante los cambios sobrevenidos entre la primera y la segunda decisión no son equivalentes, puesto que los sujetos de la condición donde el «modo de aprehensión del prójimo» es fuertemente monolítico (2 escalas) se han desplazado significativamente menos hacia la zona de opinión minoritaria que los sujetos de las condiciones donde el «modo de aprehensión» puede ser considerado como multidimensional (5 y 8 escalas).

La lectura del cuadro IV demuestra que una minoría activa puede ejercer una influencia sobre una mayoría y arrastrar cambios de opiniones. Sin embargo, el aspecto esencial de los resultados reside principalmente a nivel de la brusca ruptura que aparece entre las condiciones donde el «modo de aprehensión» es multidimensional y la condición donde es monolítico. En la medida en que el resultado de la negociación activa emprendida depende de las características del conflicto interindividual, podemos considerar que el modo de re-

CUADRO IV

Indicios de los desplazamientos ponderados

Condición I	Condición II	Condición III
0,57	40,76	45,00

presentación de esas características se hace primordial. Con el fin de explicar la significación teórica de una tal proposición, hemos intentado analizar la representación de la mayoría con respecto a la minoría. En particular, suponíamos que el grado de discriminación[4] atribuido a esta imagen estaría en función del grado de monolitismo inherente al «modo de aprehensión de los otros». Ahora bien, los resultados obtenidos confirman esta expectativa. En efecto, el tanto por ciento medio de unidades discriminativas elegidas para caracterizar a la minoría en la condición I es del 17,43 %, mientras que el de los sujetos de las condiciones II y III es respectivamente del 21,43 % y del 22,50 %.

No obstante, el análisis del grado de discriminación atribuido a la imagen de la minoría no constituye, como tal, una exploración explicativa. Conviene por consiguiente proponer un análisis detallado de esta imagen. Por eso hemos procedido a realzar la distribución de las unidades discriminatorias elegidas para la minoría, en función de seis dimensiones definidas previamente en el seno de la lista de elección.

La observación de los resultados del cuadro V demuestra que la distribución de las elecciones no es idéntica en todas las condiciones. Es particularmente interesante subrayar que las elecciones de los sujetos cuyo «modo de aprehensión» es monolítico son relativamente más numerosas en la dimensión relativa a las características de bloqueo de la negociación. En cambio, si las elecciones en esta misma dimensión, para los sujetos de las otras dos condiciones, son igualmente numerosas, comprobamos que las características cognoscitivas tienen un peso importante en la imagen que se ha elaborado con respecto a la minoría.

Aunque en todos los casos el comportamiento del sujeto minori-

4. El grado de discriminación de la imagen del minoritario está en función del número de características elegidas por los sujetos verdaderos en la lista de cien palabras.

tario entraña efectivamente el bloqueo de la negociación, comprobamos que la imagen correspondiente a éste no es comparable desde el punto de vista de las características. Ahora bien, el proceso de influencia ejercido por la minoría está en función inversa de la importancia relativa de esta característica en el seno de la imagen elaborada. Así, un primer análisis parecería demostrar que el estilo de comportamiento minoritario que entraña un bloqueo de la negociación, si es formalmente percibido por la mayoría, reduce la intensidad de la influencia ejercida.

Cuadro V

Distribución de las elecciones de las unidades discriminativas concernientes al sujeto minoritario

Dimensiones	Condición I	Condición II	Condición III
Personalidad	37	28	43
Físicas	34	23	36
Cognoscitivas	52	71	86
De actitud	27	24	29
Emocionales	53	30	49
De bloqueo de la relación	75	59	53

Sin embargo, antes de quedarnos con una tal conclusión, debemos preguntarnos si el importante relieve de las características de bloqueo en el seno de la imagen elaborada por la minoría, no modifica la significación social atribuida a los comportamientos. En efecto, comprobamos que los sujetos que han categorizado a los otros según un «modo de aprehensión» multidimensional han elaborado una imagen fuertemente saturada de características cognoscitivas, aun conservando una cierta importancia en las características de bloqueo de la relación. Podemos entonces construir la hipótesis de que la significación atribuida a esta última imagen de la minoría está más

diferenciada que la primera. Como consecuencia, podemos suponer que la imagen elaborada según un «modo de aprehensión» multidimensional adquiere la significación efectiva de una «minoría firme y resuelta». En cambio, los sujetos que han elaborado una imagen de la minoría según un «modo de aprehensión» monolítico han categorizado a ésta como minoría dogmática.

Retendremos pues que la imagen de la minoría elaborada a lo largo de la negociación es esencial para el proceso de influencia ejercido por la minoría. Esta conclusión plantea el problema de la relación mayoría/minoría en términos diferentes en la medida en que el sistema de representación con respecto a la minoría puede ser considerado como parte integrante de la representación de la relación misma.

5.3. CONCLUSIÓN

Nuestra intención, a lo largo de este capítulo, ha sido no solamente delimitar claramente los problemas a los cuales responde el estudio de la influencia social, sino igualmente hacer resaltar las articulaciones teóricas a partir de las cuales se hace posible renovar y enriquecer la aproximación a un fenómeno que, fundamental en la vida social, ocupa una posición clave en la disciplina. En particular, hemos querido prevenir contra las limitaciones de la relación demasiado estrecha y unilateral que algunos se han visto tentados a establecer entre influencia por una parte, y conformidad y desvío por otra. Así hemos emprendido la designación de algunos de los elementos conceptuales y experimentales susceptibles de hacer progresar el análisis de la influencia en sus diversas modalidades: normalización, conformidad, innovación. Del mismo modo nos hemos visto conducidos a designar para la influencia una fuente que, aparte de los atributos externos de su agente, posee un carácter de generalidad suficiente; y creemos haber demostrado la importancia del estilo de comportamiento desde este punto de vista.

La presentación de cada uno de los ejes de reflexión ha sido acompañada por un sobrevuelo de las direcciones en las cuales se hallan empeñados los trabajos empíricos correspondientes. Ciertamente, muchos sectores de investigaciones han sido pasados en silencio, ya se trate del papel de los factores de personalidad, de los

problemas debidos a la complejidad de los estímulos o de las variaciones relativas a la edad o al sexo de las personas que ejercen o sufren la influencia. Tampoco hemos examinado las relaciones ideológicas, y sin embargo evidentes, de los estudios con su contexto social e histórico particular. Teníamos que elegir, sin que el capítulo se convirtiera en un libro dentro de otro libro. Hemos preferido atenernos a lo que aportaba algo nuevo en un campo estabilizado, si no esclerotizado, durante mucho tiempo. En el momento en que aparecen problemas nuevos desde un punto de vista empírico y teórico, era prioritario establecer la situación de una cuestión en movimiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADAMS: «Autokinetic sensation», *Psychological monography*, 1912, *59*, pp. 133-170.

ABELSON, R. P., y LESSER: en COHEN, A. R., *Attitudes change and social influence*, Nueva York, Basic Book, 1964, p. 44.

ALLEN, V. L., y LEVINE, J. M.: «Social support, dissent and conformity», *Sociometry*, 1968, pp. 108-121.

ALLEN, V. L.: en BERKOWITZ, L., *Advances in experimental social psychology*, 2, 1965, Nueva York, Academic Press, 1965.

ALEXANDER, N. C.; LYNNE, G.; ZUCKER, y BRODY, C.: «Experimental expectations and autokinetic experiences: consistency theories and judgmental convergence», *Sociometry*, 1970, *28*, pp. 227-240.

ANDERSON, L. R., y MACGUIRE, J. D.: «Prior reassurance of group consensus as a factor of producing resistance tò persuasion», *Sociometry*, 1969, *28*, pp. 45-46.

ASCH, S. E.: «Opinions and social pressures», *Scientific America*, 1955, *193*, pp. 31-35.

— *Social psychology*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, Prentice Hall, 1952.

ASTORFF, A. M.; RICHARSON, S. A., y DORNBOSH, S. M.: «The problem of relevance in the study of person perception», en TAGIURI, R., y PETRULLO, L., *Person perception and interpersonnal behavior*, Stanford, California, Stanford University Press, 1958, pp. 54-62.

BACK, K. W., y DAVIS, K. E.: «Some personnal factors and situationnal factors relevant to the consistency and production of conformity behavior», *Sociometry*, 1965, *28*, pp. 227-240.

BERKOWITZ, L.: «Effect of perceived dependency relation-ship upon conformity to group expectations», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1957, *55*, pp. 350-354.

— *Advances in experimental psychology*, 2, Nueva York, Academic Press, 1965.

BOURRICAUD, F.: *Esquisse d'une théorie de l'autorité*, París, Plon, 1961.

BRANDON, A. C.: «Status congruence and expectations», *Sociometry*, 1965, *28*, pp. 272-288.

BOUILLUT, J., y MOSCOVICI, S.: «Transformation des messages transmis

en fonction de l'intérêt des sujets et de l'image des destinataires», *Bulletin du C. E. R. P.*, 4, 1967, *16*, pp. 305-322.
COHEN, A. R.: «Some implications of self steem for social influence», en HOVLAND, C. I., y JANIS, I. L., *Personnality and persuability*, Haven, Conneticut, Yale University Press, 1959, pp. 102-120.
— *Attitudes change and social communication*, Nueva York, Basic Book, 1964.
CROWN, D. P., y LIVERANTS: «Conformity under varying conditions of personnal commitment», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, *66*, pp. 547-555.
COFFIN (1941): en FLAMENT, C. (1959) (a), *Année psychologique*, *59*, pp. 73-92.
DEUTSCH, M., y GERARD, H. B.: «A study of normative and informationnal influence upon individual judgments», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, *51*, pp. 629-636.
FAGEN, S. A.: «The effect of real and experimentally reported ability on confidence and conformity», *American Psychology*, 1963, *18*, pp. 357-358.
FLAMENT, C. (*a*): «Ambiguïté du stimulus, incertitude de la réponse et processus d'influence sociale», *L'année psychologique*, 1959, *59*, páginas 73-92.
— (b), «Modèle stratégique des processus d'influence sociale sur les jugements perceptifs», *La Psychologie Française*, 1959, *4*, 91-101.
— *Réseaux de communication et structure de groupe*, París, Dunod, 1965.
FESTINGER, L.; SCHACHTER, S., y BACK, K.: *Social pressure in informal groups*, New Haven, Yale University Press, 1950.
FESTINGER, L.: «A theory of social comparison», *Human Relations*, 1954, *7*, pp. 117-140.
FRENCH, J., y RAVEN, B. (1959): «Les bases du pouvoir social», en LEVY, A., *Psychologie sociale. Textes fondamentaux anglais et américains*, 2, París, Dunod, 1965, pp. 359-375.
GOLDIMAN, M.; HABERLEIN, B. J., y FEDER, F. J. (1965): «Conformity and resistance to group pressures», *Sociometry*, 1965, *28*, pp. 220-226.
GRAY, L. N.; RICHARSON, J., y MAYHEW, B. H.: «Affluence attempt and affective power, a re-examination of an unsubstantiated hypothesis», *Sociometry*, 3, 1968, *31*, pp. 245-248.
HEIDER, F.: *The Psychology of Interpersonnal Relations*, Nueva York, John Wiley and Sons, 1958, cap. II, pp. 20-58.
HARVEY, CONSALVI: «Status and conformity», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 2, 1960, *60*, pp. 182-187.
HOCHBAUM, G. H.: «The relation between the group memberself confidence and their reaction to group pressure to uniformity», *AMMSO Rev.*, 1954, *19*, pp. 678-687.
HOLLANDER, E. P.: «Conformity status and idiosyncrasis credit», *Psychological Review*, 1958, *65*, pp. 117-127.
— «Competence and conformity in the acceptance of influence», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 3, 1960, *61*, pp. 365-369.

HOVLAND, C. I.; LUMSDAINE, A. A., y SHIEFFIELD, F. D.: en COHEN, A. R., *Attitude change and social communication*, Nueva York, Basic Book, 1964.

HOVLAND, C. I., y MANDELL, W.: en COHEN, A. R., *Attitude change and social communication*, Nueva York, Basic Book, Boring, 1964.

HOVLAND, C. I.; JANIS, I. L., y KELLEY, H. H. (1953): en COHEN, A. R., *Attitude change and social communication*, Nueva York, Basic Book, 1964.

HOVLAND, C. I., y JANIS, I. L.: *Personnality and persuability*, New Haven, Yale University Press, 1959.

JONES, E. E., y GERARD, H. B.: *Foundations of social psychology*, Nueva York, John Wiley and Sons, 1967.

KOGAN, N., y WALLACH, M. A.: «Les comportaments de prise de risques dans les petits groupes de décision», *Bulletin du C. E. R. P.*, 4, 1967, *16*, pp. 363-375.

KELMAN, H. C.: en BERKOWITZ, L., *Advances in experimental psychology*, 2, Nueva York, Academic Press, 1965.

LAMBERT, R.: «Autorité et influence sociale», en FRAISSE, P., y PIAGET, J., *Traité de psychologie expérimentale*, IX, P. U. F., 1965, pp. 59-97.

— «Processus d'influence et productivité dans les petits groupes de travail», *Bulletin du C. E. R. P.*, 4, 1967, *16*, pp. 377-392.

LINTON, H., y GRAHAM, E.: «Personnality correlates of persuability», en HOVLAND, C. I., y JANIS, I. L., *Personnality and persuability*, New Haven, Yale University Press, 1959.

LEMAINE, G., y DESPORTES, J. P.: *Rôle de la cohésion et de la différenciation hiérarchique dans le processus d'influence sociale*, 1970.

LEVY, A.: *Psychologie sociale. Textes fondamentaux anglais et américains*, París, Dunod, 1965.

LEWIN, K.: *Psychologie dynamique, les relations humaines*, París, P. U. F., 1959 (traducción).

MAUSNER, B.: «The effect of prior reinforcement in the interaction of observer pairs», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1954, 49, pp. 65-68.

MONTMOLIN, G. DE: «Les phénomènes de normalisation à l'intérieur des groupes sociaux», *L'année psychologique*, 1953, pp. 539-551.

— «Le processus d'influence sociale», *L'année psychologique*, 1958, páginas 426-445.

— «Influence sociale et jugements perceptifs. Effet de la dispersion sur les changements individuels», *L'année psychologique*, 1958, pp. 426-445.

MOSCOVICI, S., y FAUCHEUX, C.: «Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité», *Bulletin de C. E. R. P.*, 4, 1967, *16*, pp. 337-361.

— *Social influence, conformity bias and the study of active minority*, E. P. H. E., 1969, p. 120.

MOSCOVICI, S.; LAGE, E., y NACHEFROUX, M.: «Influence of a consistent

minority on the responses of a majority in a color perception task», *Sociometry*, 4, 1969, *32*, pp. 365-380.

NEWCOMB, T. M.; TURNER, R. H., y CONVERSE, P. E.: *Social psychology, the study of human relations*, Nueva York, Holt, Rinehart and Winston, 1965, pp. 186-194.

OSGOOD, C. E.: *The measurement of meaning*, Urbana, University of Illinois Press, 1957.

RAPOPORT, A.: *Fights, games and debates*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1960.

RICATEAU, PH.: «Processus de catégorisation d'autrui et les mécanismes d'influence sociale», *Bulletin de Psychologie de l'Université de Paris*, 1971.

RIESMAN, D.: *La foule solitaire*, París, Arthaud, 1964.

SAMELSON, E.: «Conforming behavior under two conditions of conflict in the cognitive field», *Journal of Abnormal and Social Psychologie*, 1957, *55*, pp. 181-187.

SHERIF, M.: *The psychology of social norms*, Nueva York, Harper and Row, 1936.

SHERIF, M., y HOVLAND, C.: *Social judgments, assimilation and contrast effects in communication and attitude change*, New Haven, Yale University Press, 1965.

SPIERLING: en ASCH, S. E., *Social psychology*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, Prentice Hall, 1952.

STONE (1967): «Autokinetic norms and experimental analysis», *Journal of Abnormal and Social Psychologie*, 1967, *5*, pp. 76-70.

TUDDENHAM, R. D.: «The influence of a distorted group upon individual judgment», *Journal of Psychology*, 1958, *46*, pp. 227-241.

WALKER, E. L., y HEYNS, R. W.: *An anatomy of conformity*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, Prentice Hall, 1962.

WEBER, M.: «Types d'autorité», en LEVY, A., *Psychologie sociale. Textes fondamentaux anglais et américains*, 2, París, Dunod, 1965, pp. 352-358.

WEISS, y HOVLAND, C. I.: en COHEN, A. R., *Attitude change and social communication*, Nueva York, Basic Book, 1964.

WHITTAKER (1965): «Attitude change and communication discrepancy», *Journal of Social Psychology*, 1965, *65*, pp. 141-147.

DANA BRAMEL

6. Atracción y hostilidad interpersonales

Lo que nos decide habitualmente a estudiar una cierta categoría de fenómenos es, aun a nivel inconsciente, el sentimiento de que importan en la satisfacción del hombre, y que podremos controlarlos después de haberlos comprendido, para acrecer esta satisfacción. Así los fenómenos bipolares tales como el amor y el odio, los comportamientos de aproximación y de evitación, la atracción y el rechazo se hacen objeto de una atención creciente, en parte como consecuencia de la opinión, muy extendida, de que son de una importancia crítica para la felicidad de la humanidad. Si los hombres no amaran más que a quienes actúan en su interés, odiando solamente a quienes les causan daño, si cooperaran con quienes persiguen sus mismos objetivos, luchando contra sus verdaderos opresores, el estudio científico de las actitudes relativas a la atracción y a la hostilidad presentaría entonces quizá menos atractivo y menos urgencia. Ahora bien, vemos, por el contrario, a personas a las que se maneja, estimar a hombres y objetos que les serán perjudiciales, despreciar a los que obrarían en su interés, y no tener en cuenta a los que podrían contribuir a su bienestar. Los individuos parecen por lo tanto incapaces de elegir a su consorte de manera racional (cf. los índices de divorcio), los amigos resultan ser confidentes de la policía, los obreros blancos ejercen una discriminación hacia los obreros negros, los niños aprenden a detestar a grupos étnicos a los que jamás han visto, los hombres consideran a las mujeres como a seres inferiores, la sociedad reprocha a sus víctimas los males que ella les inflige, etc.

Si admitimos la hipótesis de que las actitudes, traduciendo el atractivo y la hostilidad, desempeñan un papel importante en las relaciones de los individuos entre sí, resulta entonces evidente que el tema de este capítulo constituye un problema social esencial. Haría falta, para tratarlo de una manera más ambiciosa, interesarse no solamente por las actitudes consideradas como tendencias (sentimientos, comportamientos latentes), sino también por las conductas manifiestas como la ayuda mutua y la agresión, la cooperación y la

competición, las señales de afecto y las conductas de ataque. Éstos son, evidentemente, los fenómenos interpersonales que tienen la mayor influencia. Las actitudes y las opiniones serían las causas subyacentes de la aparición de las conductas, siempre dependiendo ellas mismas de la situación en que se encuentra el individuo. Ciertamente, se plantean problemas serios cuando se mide el atractivo y la hostilidad, considerados como actitudes. Y se discute frecuentemente para saber en qué medida influyen el comportamiento manifiesto. Lo cierto sin embargo es que la mayor parte de los trabajos relativos a nuestro tema admiten por hipótesis que las actitudes son importantes y pueden medirse. Nuestra discusión se hará a partir de este punto de vista.

6.1. LA MEDIDA DE LAS ACTITUDES INTERPERSONALES

Si una actitud es una reacción emotiva que predispone a actuar de manera positiva o negativa hacia una persona, un objeto o un concepto, medirla por medio de preguntas, en un momento cualquiera debe de ser relativamente sencillo si suponemos que:

1) existe verdaderamente en el sujeto una actitud hacia la persona o el grupo contemplados;

2) la persona es *capaz* de expresar su actitud;

3) la persona *acepta* expresar su actitud.

Consideremos las hipótesis. La primera es bastante evidente aunque a veces no se tenga en cuenta. ¿En cuántas investigaciones los sujetos son obligados a «inventar» actitudes que no tienen? La segunda comporta cuando menos dos aspectos: por una parte, se supone que técnicas como los tests o los cuestionarios consiguen efectivamente evocar en los sujetos la actitud considerada o las huellas mnemotécnicas que hacen referencia a ella. ¿Comprende el sujeto los conceptos contenidos en las preguntas? Se supone, por otra parte, en el sujeto la capacidad para distinguir entre sus diferentes estados afectivos y expresar correctamente que el concepto *X* despierta en él el estado Y, en ese momento (o quizá de manera habitual). ¿Son capaces las personas de hacer distinciones en sus propios sentimientos? Muy toscamente sin duda. Los análisis teóricos de Skinner (1945) y los trabajos de Schachter sobre los estados afectivos demuestran que los individuos categorizan y perciben los sucesos fisiológicos in-

ternos, que nosotros llamamos emociones, de manera frecuentemente errónea. Así, Schachter y Singer (1962) consiguieron hacer sentir el mismo estado objetivo de activación fisiológica producido por una misma droga, como eufórico en un grupo de sujetos y como agresivo en otro grupo. Y esto por una simple manipulación de la situación social en que se dejaba que el sujeto experimentara los efectos de la droga.

Si se desea conseguir que una persona interrogada sobre sus actitudes responda con precisión, esa persona tendrá necesidad, al parecer, de datos suplementarios; sus sentimientos interiores, aun si son despertados por las preguntas, le parecerán demasiado ambiguos para guiar sus respuestas. Según los trabajos de Bem (1967) el sujeto deduce su actitud menos según sus estados interiores que según su comportamiento pasado y presente. Un hombre en su oficina puede decidir que tiene hambre mirando su reloj (si éste indica la hora habitual de la comida, entonces debe de tener hambre). Lo mismo uno puede decidir cuál será su actitud hacia un objeto cualquiera, evocando la manera con que uno se comporta frente a ese objeto, así como las circunstancias del momento. Si ocurre que en el pasado, uno está deliberadamente relacionado con tal persona o con tal categoría de personas, sin duda llegará a la conclusión de que las quiere o las considera. Según Bem, utilizamos así prácticamente el mismo tipo de datos cuando juzgamos nuestras propias actitudes que cuando apreciamos las de los demás: las inducimos de un comportamiento manifiesto que nos parece como el efecto de la libre elección (y no de la constricción o del soborno).

En general, el investigador no se interesa tanto por la reacción afectiva de un sujeto frente a un concepto *X* en el desarrollo mismo de la prueba, como por descubrir algunas de las reacciones del sujeto frente a *X*, bajo sus diferentes formas y en diversas circunstancias. El investigador no queda satisfecho cuando el sujeto reacciona frente a *X* de una manera muy diferente, en un cuestionario o una conversación, por una parte, y cuando *X* está realmente actuando, por otra parte; o bien cuando su reacción frente a *X* presentada verbalmente difiere de su reacción en presentación visual. El investigador desea poder predecir el comportamiento real del sujeto fuera de la situación experimental, y esta predicción debe ser tanto más exacta cuanto más el comportamiento del sujeto se conforma a la descripción de Bem (el sujeto elige en sus recuerdos los relativos a su comportamiento real frente a *X*).

La solución ideal para prever el comportamiento futuro de un sujeto sería enfrentarle a unos estímulos que calcaran situaciones

reales y observar lo que hace. Siendo eso imposible por numerosas razones, los especialistas del estudio de las actitudes han creado técnicas menos costosas. Entre éstas, se pregunta a los sujetos cómo se comportarían con respecto al objeto *X* si dieran con él. Una de las primeras técnicas utilizadas en la medición de las actitudes, la escala de distancia social de Bogardus (1925), empleó este tipo de estímulo. Se pedía a los sujetos que pensaran en un determinado grupo étnico, racial o nacional y que indicaran el grado de «distancia social» que estarían dispuestos a aceptar con relación a ese grupo. Había varias posibilidades.

Aceptaría un elemento de ese grupo como pariente cercano por matrimonio



en mi club, como compañero de pago.
como vecino, en mi calle.
en el trabajo, en mi profesión.
como ciudadano de mi país.
como residente temporal en mi país.

Prohibiría mi país a ese grupo.

Durante la segunda guerra mundial, un psicólogo que trataba de medir las actitudes hacia los objetores de conciencia juzgó necesario hacer intervenir elecciones más radicales con el fin de poder realizar distinciones precisas entre sus sujetos. Se añadió un artículo: «Debe ser ejecutado como traidor».

Las medidas de la atracción interpersonal más ampliamente utilizadas están tomadas de manera directa o indirecta de la «sociometría» de Moreno (1934). Las preguntas tienen la forma general siguiente: «¿Con quién le gustaría (o no le gustaría)... [jugar, trabajar, tener amistad, estudiar, tomar vacaciones, etc.]?» En las investigaciones originales de Moreno se aseguraba a los sujetos que se trataría de hacer de forma que sus votos fueran realizados en la medida de lo posible. En la escuela normal de chicas del estado de Nueva York, por ejemplo, la disposición de las alumnas en clase y en los dormitorios fue modificada en función de las preferencias expresadas con ocasión del test sociométrico. Moreno subrayó la importancia de informar a los sujetos de que sus respuestas determinarían por completo sus condiciones de vida. Éste fue al parecer un excelente medio de garantizar la sinceridad de los sujetos y de

aumentar la probabilidad de que *acepten* realzar sus actitudes (hipótesis 3, más arriba). Aunque se pueden imaginar casos en los que incluso esta técnica no podría evitar la simulación de sentimientos verdaderos, Moreno tiene sin duda razón al pretender que los sujetos responden generalmente con seriedad y franqueza. Por válida que sea esta técnica de medición, no se puede prometer modificar la ordenación de las condiciones de vida del sujeto sino cuando el investigador tiene el poder y la voluntad de hacerlo. Pero casi nunca ocurrió eso, y el método sociométrico se ha considerado edulcorado en la mayoría de sus aplicaciones.

La idea fundamental de Moreno ha tenido desde hace poco prolongaciones tendentes a asegurar respuestas sinceras por otros medios (cf. Aronson y Carlsmith, 1968). Se le pide al sujeto que haga más que expresar única y verbalmente su actitud, por un cuestionario o una conversación; pero se le pide que ejecute o que se comprometa (por una promesa) a ejecutar posteriormente una acción que tendrá consecuencias reales para las personas con respecto a las cuales se mide su actitud. Se le puede pedir ya sea que se ofrezca a consagrar tiempo y esfuerzos para ayudar a esas personas (en el caso en que la suma de tiempo y esfuerzo prometidos es el indicador de actitud), ya que valore a esas mismas personas (en el caso en que esta estimación afecte a su oportunidad de admisión en un empleo), ya, por último, que elija trabajar con ellas en un marco de amistad (cooperativo) o antagónico (competitivo).

Las escalas de Thurstone, de Likert y de Guttman constituyen técnicas clásicas relativamente independientes de medición de las actitudes. En las investigaciones sobre los fenómenos de atracción, la escala de distancia social de Bogardus citada más arriba está bastante cerca de la escala de Guttman. La idea que presidió la concepción de ésta fue establecer una dimensión única (como la distancia psicológica) y presentar unas afirmaciones verbales que se inscriben continuamente en puntos netamente distintos. El grado de intimidad en las relaciones interpersonales con un grupo particular, juzgado aceptable por el sujeto, indica su actitud hacia el grupo en cuestión. Pero, a diferencia de las mediciones que se inspiran en los trabajos de Moreno, el sujeto no es de ninguna manera obligado a aceptar las consecuencias reales de las respuestas dadas. Habiéndose revelado la escala de Likert más utilizable que la de Thurstone en este campo de investigación, no discutiremos esta última, que es ampliamente descrita por Debaty (1967). En la técnica de Likert se reúne un gran número de informaciones que miran todas a un mismo objeto, un grupo o un individuo. Estas afirmaciones asocian de manera carac-

terística este objeto a diversas nociones claramente estimativas. Una escala de medición de las actitudes hacia Estados Unidos podría así comportar enunciados del siguiente tipo:

— El bloqueo norteamericano es una forma de colonización.
— Se es más libre en América que en Francia.
— La mayor amenaza que pesa sobre la paz del mundo es el imperialismo norteamericano.
— El nivel de los estudios secundarios franceses es superior al nivel norteamericano.

Se pide al sujeto que exprese su grado de acuerdo o de desacuerdo con cada afirmación. Se calcula entonces una nota global de actitud para cada sujeto, puesto que el investigador (después de una selección basada en el análisis de las respuestas de sujetos comparables) ha utilizado unos enunciados que expresan bastante claramente una actitud ya sea positiva, ya sea negativa. Se puede con cierta seguridad calificar de favorable la actitud del que suscribe la mayor parte de los enunciados positivos (favorable a América, en el ejemplo anterior) y desaprueba la mayor parte de los negativos, en la medida en que los enunciados cubren una gran diversidad de contextos y de nociones apreciativos. Los que suscriben una combinación de enunciados positivos y negativos se clasifican más difícilmente, y sus notas globales ofrecen sin duda menos posibilidades de previsión.

Si se trata de prever el comportamiento futuro y si suponemos que el individuo, cuyas respuestas son sistemáticamente positivas, tiene una actitud claramente positiva hacia el objeto considerado, ¿por qué entonces no pedir sencillamente a los sujetos que definan su reacción sintética en una noción global, quizá sobre una dimensión simple que vaya de «generalmente muy favorable» a «generalmente muy desfavorable» pasando por «neutro»?

Eso es lo que, en efecto, han hecho algunos autores, como se verá en el momento de la discusión de los resultados de ciertas investigaciones. Pero fiarse de una sola pregunta exige circunspección. Esta pregunta puede muy bien sorprender al sujeto en un momento atípico (cuando, por ejemplo, es momentáneamente hostil hacia todo). Puede también suscitar una respuesta errónea por falta de atención o por mala comprensión. Puede también no ser tomada en serio por el sujeto. En una palabra, no habría que fiarse de una sola pregunta. La estrategia más inteligente parece ser la de proporcionar múltiples preguntas esperando que todas interesen a los aspectos pertinentes del concepto considerado; eso no impide incluir por lo menos un artículo global que permite al sujeto dar una valoración sumaria e

indiferenciada. Esta valoración resumida puede muy bien predecir el comportamiento real mejor que lo haría una síntesis que combinara de manera mecánica una gran cantidad de respuestas concernientes a los diferentes aspectos aislados del concepto considerado. La certeza a este respecto es difícil de establecer a priori. La literatura contiene, sin embargo, una cierta cantidad de ejemplos en que el comportamiento se predijo mejor por una sola pregunta global que por la síntesis de valoraciones separadas, sobre una dimensión molar (por ejemplo: Aronson y Linder, 1965).

Por último, en relación con la escala de Likert, señalemos el diferenciador semántico (Osgood, Suci y Tannenbaum, 1957) en que se pide al sujeto que indique en qué medida, según él, cada uno de los adjetivos de una lista describe el concepto estudiado. Habiendo sido elegidos esos adjetivos previamente en razón de su aspecto valorativo y significativo relativamente unívoco, es posible calcular un score individual global, en función de los adjetivos positivos y negativos que el sujeto considera pertinentes para describir el concepto.

6.2. HISTORIA RECIENTE DEL ESTUDIO DE LAS ACTITUDES INTERPERSONALES

En el campo de la atracción y la hostilidad interpersonales, la mayor parte de los estudios experimentales y de las teorías han sido conducidos y elaborados en Estados Unidos. Aunque eso sea sin duda cierto en la mayor parte de las materias de la psicología social, parece que la idea de constituir un campo de investigaciones en las relaciones interpersonales obedece a una disposición particular de los americanos.[1]

La sociedad americana está fuertemente urbanizada, y su población presenta una movilidad geográfica bastante grande. La gran masa de esta población desciende de inmigrantes que rompieron de buenas a primeras sus lazos familiares y geográficos dejando sus países de origen, y que cortaron nuevos lazos cuando se pusieron en camino hacia las fronteras del Oeste. Incluso hoy, el americano es una persona siempre dispuesta a ponerse en marcha, o que por lo

1. Utilizaré los términos «América» y «americanos» para designar a Estados Unidos de América y a sus habitantes, sin ignorar que hay otras Américas, tanto en el Norte como en el Sur.

menos lo piensa, ya sea su movimiento geográfico o social. La amistad tiende entonces a ser temporal, los lazos familiares estrechos se reducen a los miembros del núcleo familiar inmediato. La ciudad natal y el terruño, en fin, son en seguida abandonados. El americano vive entre extranjeros.[2] Sin duda llega a conocer a algunos de ellos, pero de nuevo se muda de casa, encontrándose una vez más entre extranjeros que constituyen esa gran diversidad de grupos étnicos, raciales y nacionales que le valió a América ser llamada «melting pot» (crisol). Pero al igual que los demás hombres, los americanos son «animales sociales» que buscan la compañía y la amistad de los que los rodean. Solícito por formar lazos que los pueblos más sedentarios tienen por adquiridos (lazos que proceden «naturalmente» de un contacto prolongado en el mismo lugar), el americano está especialmente dispuesto a definir las relaciones personales como un «problema social». Para él, el afecto, lejos de ser dado o recibido en la quietud de un relativo automatismo de una casi prescripción, debe ser «encontrado», y aun «ganado». «¿Cómo ingeniárselas?» El problema se plantea, y libros como el de Carnegie, *Cómo conseguir amigos e influir en las personas,* se venden en todos los países, mientras que en las ciudades proliferan las empresas especializadas que ayudan a la gente a encontrar el cónyuge adecuado gracias al «análisis de la personalidad por ordenador». He aquí una de las razones que orientaron relativamente pronto la atención de los psicólogos sociales hacia el estudio de la atracción y la hostilidad interpersonales.

Un cierto número de factores suplementarios contribuyeron a atraer la atención sobre las relaciones interpersonales particularmente en Estados Unidos. Citemos los más importantes:

1) El sistema capitalista propugna la concurrencia individual apoyándose en el darwinismo social de la «supervivencia del más apto». También enseña a la gente la hostilidad mutua, y la estimula a ella. Sin embargo, la vida social exige la cooperación. Esta tensión o «contradicción» ha llevado a interrogarse sobre los factores que empujan a las personas unas hacia otras.

2) La democracia política, donde, en teoría, cada adulto tiene derecho al voto, conduce sin duda a interesarse cada vez más por

2. Tocqueville lo señalaba en 1835 *(De la democracia en América)*: «La aristocracia hizo de los ciudadanos una larga cadena que iba del campesino al rey; la democracia rompe la cadena y pone cada eslabón aparte» (II, 2.ª parte, cap. II).

las actitudes populares a las cuales se concedía antes menos importancia puesto que les era concedido menos poder.

3) El individualismo americano exalta el carácter único de cada individuo y la idea de que cada cual tiene derecho a iguales oportunidades en la lucha por la vida, la fortuna y el estatuto social. Estas ideas parecen estar en contradicción con la existencia de prejuicios y de estereotipos, que constituyen por consecuencia importantes temas de estudio. Así, una de las principales críticas dirigida contra los estereotipos sociales era que al condenar a un individuo, en razón del grupo al que pertenece, se le impedía elevarse según sus méritos.

4) En los años 30, una considerable cantidad de filósofos y de psicólogos judíos europeos llegaron a América huyendo del antisemitismo y de los campos de exterminio. En Estados Unidos consagraron su talento al estudio sistemático del antisemitismo y de los fenómenos conexos de los conflictos y de la hostilidad intergrupo. Citemos entre los más importantes de esos psicólogos sociales a Kurt Lewin, Fritz Heider, Theodor Adorno, Else Frenkel-Brunswik y Bruno Bettelheim. Algunos de ellos se hicieron mediadores de la poderosa influencia que ejerció el psicoanálisis en el estudio de las relaciones interpersonales.

5) Por definición, los grupos oprimidos no tienen acceso a los bastidores del poder en su forma institucional. Como consecuencia, les está prohibido practicar la ciencia de la psicología social. Generalmente se han encontrado así en la imposibilidad de ejecutar o de imponer el género de investigación que les habría sido más útil. Conviene estudiar, pues, esencialmente las clases medias y superiores, a las que tocan los papeles científicos y la determinación de los problemas. Como la sociedad americana es racista, y el acceso a los estudios superiores estaba prohibido a la población negra, la psicología social, en Estados Unidos, ha concedido a la cuestión del racismo históricamente menos atención de la que le correspondía.[3] Sólo muy recientemente, cuando los negros exigieron la igualdad y amenazaron, para obtenerla, con agitar la sociedad blanca (sit-ins, manifestaciones, alborotos, etc.), una gran cantidad de psicólogos sociales comenzaron a tomar el racismo en serio.[4]

3. El primer trabajo importante sobre el racismo se debe a un sueco, MYRDAL, que visitó los Estados Unidos y escribió *Un dilema americano* (1944).
4. Se demostrará después que quedan muchas mejoras que aportar.

6) Mientras que en la América de este siglo los negros no comenzaron a crear dificultades a la mayoría blanca hasta los años 50, sensiblemente más temprano los obreros de la industria preocuparon a los propietarios, a los directores de las fábricas y a los psicosociólogos.[5] En los años 20, Elton Mayo, convencido de que por derecho y saber correspondía al capital gobernar sobre el resto de la nación, emprendió una serie de investigaciones sobre los trabajadores de la industria, investigaciones que bajo el nombre de «Encuesta de Hawthorne» (encuesta practicada bajo la dirección de Roethlisberger y Dickson) se realizaron en una fábrica de Chicago especializada en el montaje de teléfonos, la fábrica Hawthorne, dependiente de la Western Electric Company, y que tuvieron una enorme influencia. Se admite que dichas investigaciones demostraban que el obrero no tenía ningún problema objetivo apremiante, y que las reivindicaciones de salarios no eran de hecho sino un encubrimiento de las necesidades humanas reales de aprecio, de comprensión y de amistad.[6] Así nació el movimiento de las «relaciones humanas en la empresa», que tuvo efectos extremadamente importantes en todo el campo de la psicología social. Se había demostrado, al parecer, que los obreros se preocupaban mucho más por las relaciones personales amistosas con sus superiores y entre ellos que por el dinero, la comodidad y el mecanismo del trabajo. De ese modo, los primeros psicólogos sociales consiguieron convencer a casi todo el mundo de que esos procesos tenían una gran importancia práctica. En la industria, pareció de repente que las buenas relaciones interpersonales valían tanto como el dinero en el banco. Así era, en todo caso, como lo entendía el psicólogo social. El movimiento se extendería en los años 1950 y 1960 con el desarrollo de la dinámica de grupo y de los grupos de diagnóstico (*T*-groups). Caruso (1965) comentó así este desarrollo:

> Esta psicología microsocial ha dado origen, sin embargo, a aplicaciones antisociales y anticientíficas, aunque esta consecuencia no sea ineluctable por naturaleza. Dicha psicología analiza en efecto al grupo *fuera de* su contexto social, y no tiene en cuenta sus bases económica, cultural e histórica. Haciendo eso, a veces ha proporcionado armas a la peor especie de explotación social: aquella que trata de simular una mejoría breve y estrecha de las «relaciones humanas», fuera de todo contexto histórico, haciendo la atmós-

5. Se describe la historia de esta colaboración en *The Servants of Power*, de L. Baritz.
6. Lo que de hecho esos estudios no consiguieron demostrar del todo. Las interpretaciones son puestas en claro por Carey (1961) y Sykes (1965).

fera de las fábricas «más agradable», sin cambiar la base real de alienación que ocultan (p. 25).[7]

7) La clase capitalista no es el único grupo social importante en Estados Unidos que comprendió que era importante conocer y manipular las relaciones entre las personas y los grupos. Durante la primera guerra mundial, los psicosociólogos practicaron en las fuerzas armadas complejas investigaciones sobre la propaganda, la selección de los oficiales y la eficacia en el combate.[8] Una parte de esas investigaciones se interesó por las relaciones interpersonales y por las actitudes que, según se cree, intervienen en la cooperación eficaz de los oficiales y de los reclutas en una unidad determinada. Al final de la guerra, las fuerzas armadas continuaron invirtiendo sumas importantes en el estudio de esos problemas, y facilitaron la utilización de soldados como sujetos en experimentos susceptibles de ser útiles al ejército. Aunque una parte de los trabajos patrocinados por los ejércitos de tierra, aire y mar no hayan tenido por objeto específico los problemas prácticos que interesan a los ejércitos, está claro que las personas influyentes en el Ministerio de Defensa están persuadidas de que la psicología social oculta posibilidades de utilización y que es bueno mantener relaciones amistosas con los psicosociólogos que trabajan en sectores aparentemente fecundos.

8) No podemos concluir esta breve exposición de las influencias históricas sin evocar el súbito interés por la violencia y la agresión que se manifiesta desde hace poco en los psicólogos sociales. ¿Cómo explicarlo? Sería con toda seguridad un error pretender que la violencia es un fenómeno reciente en la sociedad americana.

Un pueblo que prácticamente ha destruido a los indios de América, que ha maltratado al pueblo negro a lo largo de toda su historia, que permite la matanza de cientos de miles de sus propios ciudadanos todos los años en sus autopistas, que mantiene prisiones, hospitales psiquiátricos y asilos de ancianos tan inhumanos como en todas partes, y que acepta la utilización de armas terribles contra las poblaciones civiles, desde Dresde a Indochina pasando por Hiroshima, ese pueblo no es y no ha sido jamás no-violento.[9] Quizá los

7. Ver también LUCIEN GOLDMANN, *Sciences humaines et philosophie*.
8. Ver la obra de STOUFFER y col. *The American Soldier*.
9. En el *New York Times* del 6 de abril de 1971 se puede leer: «El Tribunal Supremo ha afirmado hoy el carácter constitucional de la ley federal que define como crimen el hecho de poseer fusiles de cañón rayado, armas automáticas y cualquier arma destructora tal como granadas, bombas y cohetes.»

americanos van tomando hoy conciencia de ello, pero se puede preguntar por qué la conciencia les viene tan tarde.

A lo cual Philip Slater responde:

> Raros son los negros, aunque sean de clase media, que jamás han conocido la prisión o la amenaza de ella por el único crimen de encontrarse donde no era necesario, o en hora menguada, o por estar descuidadamente vestido. Los blancos comienzan ahora a conocer un problema comparable: la imposibilidad de desplazarse en ciertas zonas urbanas a ciertas horas sin verse amenazados por la violencia. El imperativo «ley y orden» es el de un retorno al tiempo en que los grupos privilegiados de nuestra sociedad tenían el monopolio de ese raro bien... No es el aumento de la violencia lo que trastorna a los americanos de las clases medias, sino la democratización de la violencia... Nuestra nación no ha conocido jamás épocas sin graves alborotos urbanos —de origen racial o étnico habitualmente—, pero no comenzó a preocuparse por los alborotos hasta que éstos empezaron a tener un efecto político y a atacar la explotación económica blanca.[10]

Si Slater habla con justicia, se podría entonces aventurar que la agresión suscita una atención creciente en los especialistas de las ciencias sociales surgidos de la clase media, en parte por el hecho de que esta clase no se siente ya segura y fuera del alcance de la violencia que los pobres y los negros han conocido siempre.

La discusión de los factores históricos que contribuyen a la definición de un campo de investigación, al reclutamiento y a la financiación de investigadores comprometidos en este estudio, es parcial y, en una buena parte, especulativa. Creo, sin embargo, que planta jalones para el análisis más sistemático que queda por hacer. El estudio de la atracción y de la hostilidad entre los individuos, cualquiera que sea su origen, y por insignificantes o antisociales que sean sus móviles y sus utilizaciones, no es menos crucial y puede considerarse útil para derribar el viejo orden y construir uno más humano. Intentaré, en las páginas siguientes, realzar ciertas implicaciones políticas de las investigaciones, de las teorías y de los resultados relativos a ciertos temas particularmente importantes.

10. *The Pursuit of Loneliness*, pp. 30-31.

6.3. INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA Y A LAS INVESTIGACIONES

Es imposible, en los límites de un corto capítulo, tratar de esbozar un cuadro completo de la investigación y de las reflexiones que arrojan alguna luz sobre la dinámica de la atracción y de la hostilidad interpersonales. Además ese trabajo enciclopédico no respondería actualmente a una verdadera necesidad, porque disponemos de muchas publicaciones y revistas críticas de la literatura concerniente a ese tema. Se puede hacer referencia, por ejemplo, a: J. Maisonneuve, *Psychosociologie des affinités*; G. Lindzey y E. Aronson, *The handbook of Social Psychology*; J. Mills, *Experimental Social Psychology*; L. Berkowitz, *Advances in experimental Social Psychology*, y F. Heider, *The Psychology of interpersonal relations*. La mayor parte de los manuales de psicología social pasan igualmente revista a esos temas: se puede citar, por ejemplo, a G. de Montmolin, «L'interaction sociale dans les petits groupes», en *Traité de Psychologie expérimentale* de P. Fraisse y J. Piaget (IX: *Psychologie sociale*); a M. Sherif y C. Sherif, *An Outline of Social Psychology*; a E. Jones y H. Gerard, *Foundations of Social Psychology*, y a B. Collins, *Social Psychology*.

Nuestra discusión se limitará a algunos temas que han disfrutado de una amplísima atención por parte de los investigadores, y que al tiempo susciten la controversia, la curiosidad teórica y presenten quizá igualmente una importancia política. Según el punto de vista crítico adoptado en la introducción, me esforzaré por poner de relieve algunos de los artefactos metodológicos e interpretaciones tendenciosas, que son a veces engendrados por los presupuestos ideológicos dejados en la sombra por los investigadores.

Los puntos siguientes serán tratados de manera bastante profunda:

1) el efecto de la similitud de las convicciones, de las actitudes y de los valores sobre la atracción, y más particularmente sobre el papel de esos factores en los prejuicios raciales;

2) las actitudes entre los individuos y entre los grupos, que sirven de justificaciones al prejuicio dirigido a unas personas o a unos grupos.

La psicología social empírica es aún una ciencia joven, y la ma-

yor parte de los problemas que estudia han sido determinados según el punto de vista de las clases dominantes de la sociedad; por consecuencia, se dispone de pruebas insuficientes concernientes a las cuestiones para sacar conclusiones dogmáticas. Yo deseo que esta discusión estimule el interés necesario para impulsar el análisis más allá de lo que hoy parece posible.

6.3.1. Similitud y atracción

Es ciertamente natural que el fenómeno más estudiado en psicología social, a saber, que apreciamos a aquellos que se parecen a nosotros («Dios los cría y ellos se juntan»), es también uno de los proverbios más extendidos de la vieja sabiduría popular. Muchas opiniones dependientes más o menos del sentido común fueron así sólidamente confirmadas por los estudios sobre la atracción interpersonal. Se ha concluido que queremos a quienes parecen querernos, y a quienes poseen habilidad manual, atractivo físico o ciertos rasgos de carácter, y por último que preferimos a los que vemos frecuentemente antes que a las personas que no conocemos. Numerosísimos experimentos se han dedicado a establecer que cada una de esas variables desempeña, si llega el caso, un papel positivo para suscitar la atracción entre los individuos. Es cierto que existen toda clase de excepciones, de circunstancias particulares, de modificaciones menores y de límites que han permitido a la ingeniosidad experimental y teórica manifestarse hasta ahora, pero en general todas las relaciones establecidas se han revelado casi exactas.

Podemos incluso afirmar, en un plano más general, que las personas quieren en fin de cuentas a aquellos cuyo comportamiento aparece como fuente de recompensa y de ventajas, y que detestan a aquellos otros en los que ven una fuente de castigo y de aflicciones. Sin embargo, generalidades tan elementales no son apenas útiles en la medida en que no se puede precisar lo que los hombres consideran exactamente como gratificante o dañino. Es preciso responder a esta pregunta, y los cinco o seis factores de atracción antes citados constituyen las bases preliminares para determinar lo que son las recompensas y los castigos. Las factores indicados no nos permiten ir más allá de unos principios psicológicos evidentes, viéndonos obligados a proseguir el análisis y a plantear preguntas más específicas y más diferenciadas. Veamos dónde nos lleva esto a propósito del factor de similitud.

Se plantean varias preguntas, siendo los ejemplos siguientes nada más que ilustraciones suyas.

1) En cuanto a las diferentes categorías de personas:

a) Como factor determinante de la atracción, ¿la similitud es más importante para los hombres que para las mujeres, para las personas poco instruidas que para las muy instruidas, para los americanos que para los franceses, para los adultos que para los niños?

b) ¿Tiene la similitud más o menos efecto según el tipo de personalidad o el tipo de ideología de las personas consideradas?

2) En cuanto a la situación inmediata:

a) ¿Es mayor el impacto de la similitud en las personas ansiosas que en las personas tranquilas, y en las personas que no se dominan o que son medrosas más que en las que están seguras de sí mismas?

b) ¿Es mayor la importancia de la similitud en tiempo de paz que en tiempo de guerra, cuando la densidad de población es fuerte o cuando es débil?

3) En cuanto a los demás individuos o grupos de individuos:

a) ¿Tiene más importancia la similitud en la elección de esposa o en la de un amigo; en un encuentro duradero o en un encuentro breve?

b) ¿Es más importante la similitud cuando se trata de juzgar a miembros de nuestra propia raza, clase social o sexo que cuando se trata de individuos ajenos a esas categorías?

4) En cuanto a las dimensiones específicas de la similitud:

a) ¿Es más importante la similitud de valores que la similitud de opiniones; la de las actitudes que la de la personalidad?

b) ¿Es más importante la similitud de raza que la de clase; la de opiniones que la de raza?

Estoy convencido de que se podrían encontrar muchas otras preguntas análogas, y se puede tener la seguridad de que los psicólogos sociales han encontrado y seguirán encontrando otras muchas. Una de las preguntas planteadas recientemente es especialmente interesante; se trata de la hipótesis, bastante sorprendente, enunciada en 1960 por Rokeach, Smith y Evans: «*...en la medida en que unos procesos psicológicos* están implicados, las opiniones son una determinante de la discriminación social más importante que la pertenencia étnica o racial. Nuestra teoría nos lleva a adelantar que lo que a

primera vista parece ser una discriminación entre los hombres según su grupo racial o étnico se revelaría, por un análisis más minucioso, estar fundada en la congruencia de las opiniones relativas a problemas específicos».[11]

Después de haber presentado los informes de sus investigaciones los autores concluyen:

> ¿Existen dos especies cualitativamente diferentes de prejuicios, o se pueden clasificar los prejuicios étnicos o raciales en la categoría de prejuicios debidos a las divergencias de opiniones? Los datos, tal como se presentan, parecen proporcionar una respuesta principalmente negativa a la primera parte de la pregunta y una respuesta principalmente afirmativa a la segunda. Si podemos admitir los resultados como tales, el prejuicio antinegro parece reducirse psicológicamente a los diferentes sentimientos que experimentamos hacia los negros según estén o no de acuerdo con nosotros, y hacia los blancos según estén o no de acuerdo con nosotros. Lo mismo ocurre en lo que concierne al prejuicio antijudío, y verosímilmente con otros prejuicios étnicos y raciales que no han sido estudiados aquí.[12]

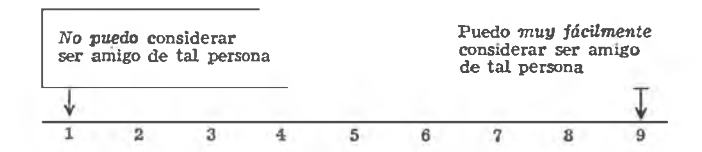
Nótese bien lo que los autores citados parecen decir: las actitudes negativas y la discriminación personal de los blancos hacia los negros en América (y quizá por extensión en África del Sur igualmente) *no son debidas a un condicionamiento racista profundo y general; son debidas mucho antes al simple hecho de que los blancos suponen en los negros opiniones diferentes de las suyas.* No queda ya entonces, para poner fin a los prejuicios raciales, sino convencer a los blancos de que los negros comparten *sus* convicciones. Por más que los psicólogos sociales hayan tenido desde hace mucho tiempo la similitud de creencia por un factor importante de la atracción interpersonal, jamás se ha demostrado previamente que ese factor sea tan poderoso como lo proclaman Rokeach y sus colegas. Examinemos por consiguiente el método y los datos que sustentan esas conclusiones extremadamente sorprendentes.

Los sujetos fueron estudiantes blancos del Norte y del Sudoeste de Estados Unidos. Dichos estudiantes fueron invitados en un principio a responder a un cuestionario que les preguntaba si aprobaban la medicina social, los comunistas, los sindicatos obreros, la desegregación inmediata, las ciudades universitarias sin discriminación racial,

11. ROKEACH, M.; SMITH, P. W., y EVANS, R. I., «Two kinds of prejudice or one?», en ROKEACH, M., *The open and closed mind* (Nueva York, Basic Books, 1960, p. 135).
12. Ibíd. (p. 157).

la libertad de establecimiento para los negros y, por último, si creían en Dios y en la igualdad de las razas. Cada sujeto recibía entonces las consignas siguientes:

> La presente investigación recae sobre las ideas y los sentimientos de la opinión pública relativos a ciertos problemas sociales y personales importantes. El cuestionario de debajo contiene un cierto número de enunciados presentados dos a dos. La misión de usted consiste en decir en qué medida le es posible —o imposible— considerarse como amigo de cada una de las dos personas descritas en cada par de enunciados. Formule usted sus juicios acotando, en una escala de 1 a 9, el número que mejor expresa la medida de su preferencia.
>
> Utilice la escala de debajo como referencia.



> Pongamos un ejemplo: acote usted el número que mejor exprese la medida de su preferencia por 1 *a* y 1 *b*.
>
> 1 *a*) Una persona que ama la música clásica 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9.
>
> 1 *b*) Una persona que ama la música popular 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9.
>
> Su misión consiste, simplemente, en acotar el número que expresa lo mejor que usted pueda imaginar ser amigo de la persona descrita. Recuérdelo: acote un número después de «*a*» y un número después de «*b*» para cada par. Puede considerar que las dos personas descritas en cada par son idénticas entre sí *en cualquier respecto.*[13]

Venían luego cuarenta y ocho pares de descripciones cortas pertenecientes a las tres categorías siguientes:

1) Razas diferentes, creencias idénticas:
a) un blanco que cree en Dios,
b) un negro que cree en Dios.

13. Ibíd., pp. 138-139.

2) Creencias diferentes, razas idénticas:
a) un negro comunista,
b) un negro anticomunista.

3) Razas y creencias diferentes:
a) un blanco partidario de la desegregación inmediata,
b) un negro partidario de la desegregación progresiva.

El análisis de las respuestas a los pares de tipo 1 permite determinar en qué medida cada sujeto discrimina según su raza, presentadas las personas descritas como estímulos. El análisis de los pares de tipo 2 permite estimar en qué medida el acuerdo o el desacuerdo entre la persona-estímulo y el sujeto le importa a éste para determinar la atracción que experimenta hacia ella. Los pares de tipo 3 permiten inferir la importancia relativa de la similitud de raza y de la similitud de creencia entre la persona-estímulo y el sujeto.

Los resultados que agrupan los datos del conjunto de unos doscientos sujetos son muy sorprendentes. El análisis de los pares de tipo 3, por ejemplo, permitía comparar las actitudes hacia un negro en acuerdo con los sujetos y hacia un blanco en desacuerdo. La gran mayoría de los sujetos, tanto del Norte como del sudoeste de Estados Unidos, afirmaba una simpatía mayor hacia los negros que hacia los blancos, y lo mismo pasaba cuando el análisis de los resultados se hacía separadamente para cada uno de los ocho sectores de actitud y de convicción. Así, los sujetos blancos que decían creer en Dios manifestaban más simpatía hacia un creyente negro que hacia un ateo blanco. Las respuestas a los pares de tipo 1 (raza diferente) traducen una preferencia débil pero estadísticamente significativa por los blancos cuando la convicción es idéntica en los dos grupos-estímulo. Esta preferencia era relativamente mayor en los sujetos del Sudoeste que viven en un medio más abiertamente racista que los del Norte. Los pares de tipo 2 (raza idéntica), concebidos para mostrar las reacciones a la similitud de convicciones, revelan un efecto más importante sobre la simpatía expresada; sobre la base de unos datos globales está claro que la simpatía era mucho más afectada por la similitud de las convicciones entre los sujetos y las personas-estímulo que por la de las razas.

Según la conclusión de los citados autores, presentada anteriormente, los prejuicios, que se creía generalmente dirigidos contra los otros en razón de su raza, se explican casi únicamente por diferencias reales o supuestas en el campo de las opiniones. Aun admitiendo que un solo experimento de ese orden no baste para confirmar su

teoría, Rokeach y sus colegas tuvieron la clara sensación de que los hechos probaban lo bastante para hacerla verosímil. Examinaremos esta conclusión con detalle, y discutiremos después las investigaciones ulteriores elaboradas para verificar las ideas. Encontraremos ciertas debilidades metodológicas, pero los ejemplos tomados serán a pesar de todo representativos de las investigaciones que se hacen en psicología social. Hemos decidido analizarlos, porque esos ejemplos constituyen un conjunto coherente de trabajos que se esfuerzan por ir más allá del sentido común tocante a un problema muy importante: el racismo de los blancos.

Es probable que la primera crítica del experimento de Rokeach, Smith y Evans que se presenta al lector es su carácter artificial, ficticio. Se pide esencialmente a los sujetos que *imaginen* cómo reaccionarían a unos estímulos esquemáticos, en un sentido desprovisto de realidad, descritos de manera sucinta en el papel y presentados con una profusión (96 estímulos en total) desorientadora. Intentemos un «experimento» igualmente irreal. Trate de imaginar cómo reaccionaría usted a esta tarea más bien embarazosa si usted mismo hubiera sido sujeto. Puesto que las personas-estímulo son presentadas por parejas, está claro que el experimentador se atiene en general a lo que usted distinga entre las dos. El examen de varias parejas señala que las distinciones dependen de la raza, de las opiniones o eventualmente de ambas. El objetivo de todo ello aparecerá entonces quizá bastante claramente, a menos que no esté usted desprovisto de inteligencia o de interés por la tarea. Tiene usted entonces que decidir cómo responder a las preguntas. Los prejuicios raciales son un punto sensible en la sociedad americana, de suerte que no conviene apenas, en particular en el marco universitario, expresarse a favor de la discriminación racial. Por lo tanto tendrá usted cuidado de presentar una imagen aceptable de sí mismo a ese liberal, especialista de las ciencias sociales que es el experimentador. Al deseo de no aparecer como racista, aunque pueda usted serlo de hecho, se añade su intelección de cierto mensaje que usted percibe a través de las cuarenta y ocho parejas de personas-estímulo. Todo le parece perfectamente equilibrado. Los negros están en acuerdo y en desacuerdo con las convicciones de usted exactamente tan frecuentemente como blancos. El experimentador parece decirle que, por lo menos en esta prueba, usted debe de suponer que la raza y las opiniones constituyen variables totalmente independientes la una de la otra, es decir, sin correlación. En otros términos, el experimentador da a entender que la raza no tiene relación con cualquier otra cosa. Sería entonces doblemente inconveniente por su parte que usted de-

mostrara una preferencia basada en la raza. A medida que diversas consideraciones (¡puramente imaginarias!) atraviesan su espíritu, usted se aproxima al momento de la decisión. Una cosa está clara: no convendría que usted respondiera en función de la raza.

¿Qué hacer entonces? Es evidente que el experimentador espera que usted haga, de una manera o de otra, una discriminación, y si no, ¿por qué se habría tomado la molestia de fabricar un cuestionario y de procurarse sujetos dispuestos a responder? Usted podría responder al azar, pero sería poco amable por su parte, y luego es muy difícil cuando no se tiene un ordenador... No queda otra elección que discriminar en función de las opiniones. Pero es bien visto socialmente..., en cualquier caso es siempre mejor visto que basarse en la raza. La decisión ha sido prácticamente tomada por usted, sin que se le deje una elección verdadera.

Pero recuerde que solamente hemos *imaginado* cómo usted o los sujetos de Rokeach habrían podido responder al cuestionario. Quizá eso no es muy justo. Sin embargo la escenificación es bastante convincente, aunque los experimentadores estuvieran inclinados a minimizar el problema particular en la discusión de su investigación. Con toda justicia, debo añadir que Rokeach intentó en un experimento posterior reducir la artificialidad y la transparencia del dispositivo inicial de investigación (Rokeach y Mezei, 1966). Más tarde hablaremos de este experimento.

Gracias a nuestra discusión de la medición de las actitudes, se pueden sin duda apreciar ciertos problemas planteados en la medición de la variable dependiente (atracción, simpatía) utilizada en este experimento. Moreno estaría particularmente insatisfecho de una medición sociométrica de ese género, en que los sujetos imaginan simplemente en qué medida podrían «considerar ser amigo de tal persona». Cualquiera que sea su respuesta, el sujeto no se compromete para nada a un contacto o a una interacción reales con la persona-estímulo (que, el sujeto lo sabe, no existe de cualquier manera). Tal género de medición está todo lo alejado posible del realismo que Moreno recomendaba, y en que la respuesta del sujeto determinaba realmente si habría o no interacción con la persona-estímulo en un contexto definido. Teniendo en cuenta esto, Rokeach utilizó mejores valoraciones en su experimento siguiente.

Pero hay otra clase de objección al experimento de Rokeach, Smith y Evans, y a otros experimentos semejantes —objección que no es mencionada por los autores, pero que es quizá la más seria de todas (y la más difícil de presentar de manera clara y coherente). Ya he señalado la posibilidad de que los sujetos deduzcan que, por

lo menos en la óptica de este experimento, la raza debe de ser concebida como desprovista de relación con otras variables, y seguramente sin relación con las opiniones. Nótese la última de las consignas, para leer precisamente antes de responder a las parejas de personas-estímulo: «Considere que las dos personas descritas en cada pareja son idénticas entre sí *en todas las demás relaciones*» (subrayado en el original). Considere la pareja típica de «personas» de debajo:

a) un negro comunista,
b) un blanco comunista.

El sujeto es invitado a considerar a las dos personas como *idénticas* en todas las relaciones, salvo que una es blanca y la otra negra.[14] ¿Qué significa esto? Si dos personas son absolutamente idénticas excepto por el hecho de que una sea negra y la otra blanca, entonces sólo una cierta especie de racista puede responder racionalmente basándose en la raza tal como es presentada. Para lo esencial, las consignas indican al sujeto que la raza (en apariencia un rasgo biológico puro o un rasgo físico superficial) *no tiene relación intrínseca con ninguna diferencia humana significativa en la conducta, las aptitudes, el pensamiento* o *el sentimiento*. ¿Qué racista podría permanecer sensible aún a la variable de la raza? Sólo aquellos, raros hoy sin duda, a quienes repugna el simple aspecto físico de los negros. Pero puesto que Rokeach y sus colegas no presentaban ningún estímulo visual al sujeto de su experimento, aun los racistas de esta clase apenas tenían por qué inmutarse en este experimento particular.

Pero seguramente la mayor parte de los racistas no limitan su atención a esta sola definición física superficial de las diferencias de raza. Para ellos la raza está íntimamente asociada con cosas tales como las aptitudes, las motivaciones, la personalidad, quizá hasta la cultura (comprendidas las opiniones, las actitudes y los valores).[15]

14. En cuanto a la terminología: las palabras «negro» (negro de raza) y «black» (de color negro) no tienen la misma significación en Estados Unidos. Los negros han decidido recientemente que la palabra correcta para su grupo es «black». Es a la vez descortés y equívoco llamar a las personas por un nombre distinto al que han elegido. Por lo tanto, los «negros» serán llamados aquí negros. A finales de los años 50, cuando Rokeach hizo sus investigaciones, los negros eran llamados, y se designaban de ordinario ellos mismos, con el término de «negro». En esa época era conveniente utilizar dicho término en un cuestionario. En la hora actual, en que el uso es fluctuante, la elección entre «negro» y «black» tiene ciertas implicaciones en las actitudes del que habla, tal como ocurrió siempre con el empleo de «nigger» o «nigra». De suerte que la terminología plantea un problema cuando se trata con sujetos que pueden ser sensibles a la significación de un término.
15. Véanse las definiciones y la discusión del racismo en Maucorps, Memmi y Held, *Les français et le racisme*, y en Van den Berghe, *Race and Racism*.

Lo cual hará un individuo de esa clase a quien se le pide de repente que considere a un negro y a un blanco como idénticos en todas las relaciones excepto la de la raza; ahora bien, ésta es definida independientemente de todo lo que el racista cree que está inextricablemente mezclado a la significación del hecho de ser blanco mejor que negro. El cuestionario de Rokeach confronta verdaderamente esta «variedad» de racista con un problema insoluble, con una contradicción en los términos. Si el razonamiento es lógico, este experimento era concebido de manera que eliminara virtualmente toda posibilidad de descubrir una manera de pensar netamente racista, de cualquier clase que fuera, excepto la más irracional y la más primaria. Quizá la única conclusión a que se puede llegar es que este experimento demuestra los puntos siguientes: si se les dice a los sujetos que la pertenencia racial no tiene ninguna influencia ni sobre la conducta ni sobre las convicciones —es decir que es una variable fundamentalmente desprovista de significado— responderán en consecuencia, ignorando esta variable.

Es conocida la sangrienta historia de las relaciones raciales en Estados Unidos. De ella se puede inferir con razón que el racismo está profundamente arraigado en la cultura y la personalidad americanas. Por consiguiente se debería haber tenido en cuenta que las conclusiones de Rokeach, Smith y Evans —para quienes el racismo real se evapora bajo el análisis experimental— provocan un gran interés, un clamor general, y haga nacer esfuerzos de investigación concebidos para dar a las actitudes racistas más oportunidad para expresarse y revelarse. Si los autores hubieran hecho sus investigaciones en África del Sur, quizá entonces los psicólogos sociales americanos se habrían sentido más conmovidos, y habrían estigmatizado la investigación como una argucia interesada de la propaganda racista blanca destinada a probar que el conflicto racial aparente de África del Sur no eran nada más que desacuerdos *intelectuales* entre grupos cuyas diferencias de color no podrían ocultar una profunda fraternidad. Por el contrario, y de manera sorprendente, la reacción fue muy moderada. Fuera de un ataque de tono mesurado dirigido por H. Triandis (1961), la mayor parte de los informes y consideraciones teóricas de la literatura experimental van en apoyo de Rokeach.[16] Además, hubo poco o ningún análisis crítico de las implicaciones políticas de los resultados de las investigaciones.

16. Los trabajos enumerados a continuación siguen por lo general el sentido de Rokeach y colegas: Byrne y Wong, 1962; Stein, Hardyck y Smith, 1965; Stein, 1966; Rokeach y Mezei, 1966; Smith, Williams y Willis, 1967 (para sujetos del Norte solamente), y Hendrick y colaboradores, 1971. Experimentos

Discutiré este punto después de haber examinado dos experimentos que han aportado precisiones sobre el papel representado por la raza y las opiniones en los prejuicios.

El primer experimento, publicado bajo el título de *Race and belief. An open and shut case* («Raza y creencias. Informe abierto y ordenado») fue conducido por Stein, Hardyck y Smith (1965). El material experimental estaba compuesto por 23 muchachos blancos y 21 muchachas blancas de catorce años, elegidos principalmente entre familias obreras de California. Se los invitaba a rellenar un cuestionario sobre la manera con que, a su parecer, deberían comportarse los adolescentes. Cada sujeto debía indicar su grado de acuerdo o de desacuerdo con las 25 afirmaciones que componían el cuestionario, por ejemplo: «Los adolescentes *deberían* en general...

— intentar complacer a sus padres con sus actos,

— tener un aspecto curioso, un porte aseado y agradable,

— ser sinceramente piadosos,

— ser tranquilos y bien educados en el colegio,

— *no* armar trifulcas,

— vivir según reglas morales estrictas,

— saber bailar bien,

— aprobar lo que hace o lo que apoya la mayoría de los colegiales,

— *no* ser demasiado diferentes de los demás.»

Varios meses después, el experimentador volvió y les dijo a los mismos sujetos que se interesaba ahora por sus reacciones frente a cuatro adolescentes «que han respondido al mismo cuestionario que vosotros, pero en otras regiones». Cada sujeto tenía su folleto, especialmente establecido al efecto y que contenía una breve descripción de esos cuatro adolescentes ficticios así como sus respuestas a las 25 proposiciones señaladas. La descripción se encontraba en una hoja adjunta a cada uno de los cuatro cuestionarios, lo que permitía pensar que había sido rellenada por la persona-estímulo. La hoja contenía indicaciones sobre el sexo (siempre idéntico al del sujeto), el nivel escolar (superior al medio) y la raza (blanca o negra). Las respuestas al cuestionario habían sido establecidas de manera que

afirmando los efectos de la raza y de las opiniones fueron realizados por Triandis y Davis, 1965, y por Insko y Robinson, 1967 (sujetos del Sur). Una sola investigación publicada parece afirmar un efecto de la raza más fuerte que el de las opiniones: Triandis y Levin, 1966. Aun cuando los métodos utilizados en estos estudios sean superiores en general a los del experimento original de Rokeach y colaboradores, cualquier conclusión que emanara de la adición de patterns de resultados pro-Rokeach y anti-Rokeach sería definitivamente prematura.

fueran casi idénticas a las respuestas que el sujeto había dado antes, o de manera que parecieran por el contrario como la expresión de un sistema de valores muy diferente. Aquí residía la manipulación de la variable de similitud de las opiniones (de los valores en realidad). Con el fin de verificar si los sujetos discernían bien la semejanza o la desemejanza, una pregunta sobre este punto seguía inmediatamente a la presentación de las respuestas de cada persona-estímulo. Los resultados indicaron que los sujetos disciernen como conviene al grado de similitud en los valores. La variable dependiente, la atracción, fue medida según dos métodos. El primero, semejante al de Rokeach, se presentaba así:

«Si tú encontraras a este chico (a esta chica) por primera vez, ¿cuál sería tu primera reacción?

— muy amistosa,
— bastante amistosa,
— ni amistosa ni hostil,
— un poco hostil,
— muy hostil.»

El segundo método está adaptado de la más antigua de las escalas de actitud, la escala de distancia social de Bogardus. Los sujetos debían de indicar si les gustaría encontrarse con cada una de las personas-estímulo en un cierto número de situaciones sociales. Éstas figuran en el cuadro I[17] con los resultados relativos a las variables de raza y de opinión.

Los cálculos fueron efectuados según las mismas modalidades que Rokeach y colaboradores. La t relativa a las convicciones es una t de Student que prueba la significación estadística de la diferencia entre las respuestas a las personas-estímulo de convicciones semejantes y las de convicciones opuestas (blancos y negros combinados). La t relativa a la raza compara las respuestas a las personas-estímulo, blancos opuestos a negros (opiniones combinadas). Cuanto más elevada es la t, más claro es el efecto. El cuadro I muestra que el efecto global de la variable opinión es más sistemático que la variable raza. Los que comparten las mismas ideas fueron preferidos en todas las situaciones a los que difieren en ese punto y esto de manera significativa; mientras que los blancos eran significativamente preferidos a los negros en tres situaciones solamente. En la escala de actitud de la «amistad» la similitud de razas y de opiniones tenían ambas efectos importantes, pero la de opiniones tenía

17. Stein y colaboradores, p. 287.

un efecto estadísticamente mucho más fuerte. Este último resultado es prácticamente idéntico al de Rokeach, Smith y Evans.

El interés particular de los resultados proviene evidentemente de que la variable raza no parece intervenir más que en ciertas ocasiones. Los sujetos blancos no querían invitar a los jóvenes negros a su casa, ni habitar el mismo inmueble, y sobre todo no querían que un negro saliese con su hermana o hermano.

CUADRO I

Comparación de los artículos de la escala social en función de las opiniones y de la raza

Artículos de la escala de distancia social	t opinión	t raza
1. Invitarle a comer en casa	4,57°°	5,00°°
2. Acudir a una reunión a la cual él (o ella) ha sido invitado	4,30°°	2,00
3. Frecuentar el mismo colegio	2,57°°	< 1
4. Ser miembro del mismo grupo cultural	7,75°°	< 1
5. Conocerse y hablarse	4,92°°	< 1
6. Habitar el mismo inmueble	5,36°°	4,92°°
7. Comer juntos en el colegio	4,92°°	< 1
8. Estar al lado en clase	4,00°°	< 1
9. Ser su amigo personal	6,15°°	1,23
10. Participar en un mismo grupo de trabajo	3,75°°	< 1
11. Salir con mi hermana (mi hermano)	4,80°°	6,67°°
°p < ,02		
°°p < ,001		

Al contrario, no se oponían en nada a que un negro fuera aceptado como miembro de una de sus sociedades, a que comiera con ellos en el colegio, a que fuera incluso su amigo íntimo. Stein (1966) con un muestrario más amplio, constituido igualmente por adolescentes que no eran del Sur de Estados Unidos, halló resultados que se reagrupan de manera muy parecida. Stein, Hardyck y Smith interpretaron esta configuración de los datos como sigue:

> En la perspectiva de investigaciones ulteriores, proponemos elegir las situaciones según dos criterios susceptibles de producir un «efecto de raza»: un estrecho contacto y la presencia de aquellos

> que hacen respetar las normas sociales, los padres, en el caso presente. Nuestros resultados empíricos no nos permiten por el momento más que afirmar esto: el efecto de la divergencia de opinión es muy claro en todas las situaciones, mientras que el efecto de raza se produce allí donde están en juego unas relaciones sociales manifestándose al descubierto y que constituyen un punto sensible y un tema de discusión según las normas culturales dominantes.[18]

Se podría sospechar que los autores eluden la cuestión cuando hablan de relaciones que son «un punto sensible y un tema de discusión, según las normas culturales dominantes». ¿Cómo explicar esas relaciones que constituyen un punto sensible, en ese contexto, de otra manera que como «ciertas relaciones provocan actitudes fuertemente racistas por parte de los blancos»? Continuando el artículo se encuentra: «Los "efectos de raza" muy claros, obtenidos en los ítems críticos de la escala de distancia social, reflejan quizá zonas de prejuicios institucionalizados...» Lo cual parece implicar que solamente las normas de la sociedad desvían a blancos y negros de relaciones estrechas, y que los resultados no reflejan las actitudes racistas personales de los sujetos o de su entorno. A decir verdad, tal vez es ésta una interpretación posible de los resultados. Tal vez en efecto los sujetos rechazan ciertas relaciones estrechas con los negros únicamente porque «los *demás* podrían desaprobarlas». Pero, para adoptar esta hipótesis, hay que considerar que los datos, en su conjunto, indican que los sujetos están desprovistos de actitudes racistas. Por el contrario, si se supone que los sujetos llegaron a *disimular* su racismo, pero fueron incapaces de hacerlo cuando se les representaban los negros un tanto cercanos, de ninguna manera hay entonces necesidad de plantear el principio de un nivel de explicación diferente que invocaría las normas sociales y la desaprobación familiar.

¿Es razonable suponer que los sujetos de este experimento se veían impulsados a disimular su actitud racista? Menos, de seguro, que en el experimento de Rokeach, porque las informaciones sobre la «raza» son en este caso mucho menos destacadas,[19] y la yuxtapo-

18. Idem, p. 288.

19. Puede preguntarse, en efecto, si la raza era suficientemente destacada para que los sujetos la hubieran sistemáticamente tenido en cuenta en el experimento de Stein y sus colaboradores. Éstos manipularon la variable de similitud de los valores y de las convicciones haciendo variar por lo menos seis ítems de valores, mientras que la raza era representada por un solo ítem. Esto hace surgir un problema metodológico de orden general para esta clase de investigación: ¿cómo se puede concluir que una variable tiene más peso que otra si no se puede estar seguro de que una variable de peso equivalente ha sido introducida en cada una de las dos, de manera igualmente evidente para los sujetos?

sición de personas-estímulo «idénticas en todos los puntos» exceptuada la raza se imponía de manera menos transparente a unos sujetos que eran finalmente más ingenuos que los estudiantes de Rokeach. Sin embargo, en el caso en que los sujetos percibían las informaciones sobre la raza, ni el esquema experimental (plano de experimento) ni los datos garantizaban verdaderamente que ellos no sospechaban que se medían sus actitudes raciales. Se puede suponer válidamente que muchos de los sujetos que tuvieron esas sospechas, intentaron ofrecer una imagen socialmente conveniente, afectando ignorar la variable de raza. El problema, ciertamente planteado en términos empíricos no puede ser resuelto más que en el marco de una investigación que se dirigiera a eliminar ese tipo de «role playing» asumido por los sujetos del experimento. Podemos a fin de cuentas preguntarnos qué libertad de maniobra se deja a los sujetos que alimentan el sentimiento de que la raza está asociada a numerosas e importantes diferencias en las aptitudes, los comportamientos y la cultura.

Tomando como estímulos a cuatro personas cuyas aptitudes escolares son calificadas de excelentes, mientras que los adolescentes blancos y negros, *definidos por los experimentadores*, aparecen en sus creencias y sus valores igualmente semejantes o diferentes del sujeto, los investigadores están en contradicción fundamental con la ideología racista. El sujeto racista puede verse entonces constreñido a concluir que los jóvenes negros son excepciones a la regla general. Parece que los racistas modernos sean habitualmente capaces de admitir que tales excepciones pueden existir, como lo demuestra la expresión frecuente «algunos de mis mejores amigos son judíos (o negros)».[20]

Consideremos ahora el experimento de Rokeach y Mezei (1966), cuya metodología parece superior a la de los demás trabajos sobre el tema. Se trata de un experimento en campo, donde se ha llegado sin duda a eliminar el carácter artificial de las situaciones a las que hemos pasado revista hasta aquí. Los sujetos eran 26 negros y 24 blancos candidatos a empleos de portero, chico de lavandería, enfermero ayudante y animador sociocultural en dos hospitales psiquiátricos del estado de Michigan —que es un estado del Norte de Estados Unidos—. Las sesiones de experimentación se celebraron en las dependencias del servicio de personal de los hospitales los días en que varios candidatos al empleo tenían que presentarse previa

20. Hay que confesar, sin embargo, que esto representa un ablandamiento de la ideología racista pura (que excluiría todo reconocimiento de excepciones reales).

cita para conversaciones contractuales. Todos los candidatos que se presentaron durante un cierto período fueron incluidos en el material experimental. Cuando un candidato había cumplido la fórmula habitual de petición de empleo, el experimentador, presentándose como un miembro de la oficina de personal, le conducía a una sala de espera. Allí, cuatro compañeros del experimentador (dos blancos y dos negros), se hacían pasar por candidatos a ser contratados, después de haber sido vestidos y adiestrados para representar dicho papel, parecían esperar el momento de pasar a la entrevista. Cuando el experimentador y el sujeto entraban, dos compañeros miraban con gran atención una hoja con el título impreso de «Los problemas del trabajo con los enfermos mentales». La hoja incluía una lista de cinco temas relativos a la actitud a observar en ciertos casos de mala conducta de los pacientes y cómo actuar con los delincuentes juveniles. El experimentador, proporcionando un ejemplar al sujeto, le explicaba que «se utilizaba en el programa de formación», y sugería que los candidatos examinaran la hoja mientras esperaban su turno para pasar a la entrevista.

El experimentador salía entonces de la habitación, y los cuatro compañeros se lanzaban a una discusión «espontánea» de los temas en cuestión. Un compañero blanco y un compañero negro preconizaban actitudes tolerantes hacia los pacientes, mientras que otro compañero blanco y otro negro preconizaban actitudes más rigurosamente basadas en el reglamento. Los compañeros intercambiaban los papeles entre sí a la llegada de cada nuevo sujeto. El sujeto era progresivamente arrastrado a la discusión, y los compañeros se esforzaban por suscribir u objetar sus palabras conforme a los papeles que eran prescritos. El experimentador volvía al cabo de doce minutos aproximadamente, para anunciar que todavía no estaban preparadas las conversaciones. Entonces distribuía unos pequeños cartones a cada participante y pedía a cada uno que escribiera los nombres de dos personas con las cuales, entre las cinco presentes, más le gustaría trabajar. Puesto que se consideraba que los candidatos no conocían sus respectivos nombres, se presentaba cada cual. El experimentador aseguraba entonces a los candidatos que sus elecciones serían confidenciales, y que esta parte del procedimiento de negociación era «algo nuevo y no tenía nada que ver con la conversación contractual». Las elecciones así expresadas constituían los únicos datos del experimento.

El cuadro 2 muestra los resultados. Se utilizan los símbolos siguientes: *S* significa «igual raza que el sujeto»; — significa «opiniones diferentes a las del sujeto»; *O* significa «distinta raza que el su-

jeto»; + significa «iguales opiniones que el sujeto». Puesto que cada sujeto debía de elegir entre los cuatro compañeros, dos camaradas de trabajo preferidos, hay seis parejas posibles que comprenden las diferentes combinaciones de similitud de raza y de creencia.

CUADRO II

Número de sujetos que eligen cada pattern posible entre los cuatro compañeros [21]

	$S+O+$	$S-O-$	$S+S-$	$O+O-$	$S+O-$	$S-O+$	Total
Sujetos blancos	15	0	1	1		6	24
Sujetos negros	15	3	1	2	3	2	26
Total	30	3	2	3	4	8	50

De los 24 sujetos blancos, uno solo eligió una pareja de blancos ($S+S-$), mientras que 15 eligieron la pareja que compartía su propia convicción ($S+O+$).

Esto constituye una prueba impresionante en apoyo de las tesis de Rokeach, para quien la similitud de opiniones y no la identidad de raza determina casi únicamente la atracción. Puesto que los sujetos blancos eligen una pareja «blanca» exactamente tan frecuentemente como una pareja «negra» ($N=1$), no se puede aventurar como prueba absoluta que la preferencia o el rechazo estén en función de la similitud de raza. Lo que no significa, por supuesto, que los sujetos afectaban ignorar la raza. Está claro, en realidad, que los sujetos tenían cuidado de evitar parejas de la misma raza (solamente 2 sujetos entre 24 hicieron esta elección). Volveremos más tarde sobre este curioso hecho.

Este experimento es particularmente interesante por el hecho de que las variables fueron constantemente controladas en una situación que era muy plausible a ojos de los sujetos. Además, y al contrario de la mayor parte de los experimentos de psicología social, se utilizaban verdaderos sujetos tomados de la «vida corriente» en lugar de estudiantes de segundo año que cumplen su obligación de parti-

21. Según Rokeach y Mezei (1966). Se ve que los sujetos blancos y los negros respondieron de manera análoga a las variables de raza y de opinión. Sin embargo, se concentrará la discusión sobre los sujetos blancos.

cipar en una investigación impuesta en el marco del curso de introducción a la psicología. El propio J. L. Moreno podría considerarse satisfecho de esta medición de la variable dependiente, puesto que los sujetos creían probablemente que sus elecciones de compañeros de trabajo podrían influir en su destino, si eran contratados.

El problema central del experimento es evocado por Rokeach y Mezei aunque no parecen concederle una gran importancia:

> Se puede ciertamente imaginar que en un contexto social dado, los sujetos hayan podido sentir una presión exterior incitándoles a *no* hacer discriminación en el plano racial. No tenemos ningún medio para determinar quiénes, entre los sujetos y cuántos de ellos pudieron resistir esta presión. En cualquier estado de causa, nuestros resultados indican poco o nada de discriminación en función de la raza...[22]

Esta afirmación no es completamente exacta. Los sujetos, como hemos visto, realizan por entero distinciones según el criterio de raza; evitan elegir parejas de compañeros homogéneas desde el punto de vista de la raza. Todo ocurre como si los sujetos se hubieran comprometido escrupulosamente a *no* dar la impresión de que la raza tenía importancia para ellos.

Hasta tal punto se comprometieron en ello los sujetos que, finalmente, el número de elecciones de parejas de igual raza fue muy inferior, a nivel del conjunto, a lo que habría dado una elección al azar. Pero, se dirá, ¿puede un racista obrar así? Quizá no el racista irracional que sacrificará todos sus demás valores en beneficio de la protección de su pureza racial, pero el racista típico (si se permite plantearlo como principio) tiene más en cuenta la realidad. Si los sujetos de Rokeach y de Mezei tuvieran la menor idea de las normas y reglamentaciones de la contratación en el Estado de Michigan en la época, y si desearan verdaderamente contratarse, sabrían que era un error hacer creer al jefe de personal que trabajarían en un equipo mixto. Para darse cuenta, no tendrían necesidad más que de mirar a los otros candidatos al puesto. ¿No sería bastante evidente para la mayor parte de los sujetos aparentemente enfrentados a una fuerte competición, que un blanco que diera la impresión de no poder entenderse con negros vería rechazada su candidatura?

A pesar de algunas otras objecciones, no se puede dejar de admirar la trayectoria general de Rokeach y Mezei en este experimento,

22. Véase supra.

por lo demás muy conocido y al que se hace frecuentemente alusión; se trata de una de las investigaciones en campo que presenta más interés en la literatura de psicología social.

Pero entonces, ¿debemos concluir de todo ello que el racismo ha muerto en América? Quizá no el racismo institucional, ¿pero el espíritu y las actitudes racistas, a nivel psicológico? He aquí lo que de ello concluye Rokeach: «...El lugar de la discriminación racial y étnica debe buscarse en la sociedad y no en el psiquismo del individuo. Si las violencias ejercidas por la sociedad estuvieran totalmente ausentes... el hombre haría aún discriminaciones, si es que debe de haber discriminación, no ya en función de las dimensiones raciales o étnicas, sino según la disposición psicológica natural para estructurar el mundo de los seres humanos según el principio de la congruencia de las convicciones».[23]

Podemos admitir perfectamente que, si la sociedad tuviera una estructura diferente y si las instituciones no funcionaran para oprimir a los negros (y a numerosos blancos), el racismo se reduciría quizá considerablemente, para desaparecer completamente. Parece no obstante erróneo creer que una estructura social racista no engendra individuos que tienen actitudes y opiniones racistas, y que a su vez la prestan su apoyo.[24] Los investigadores cuyos experimentos hemos analizado parecen creer, por el contrario, que el poco racismo que se mantiene aún en la sociedad americana reside principalmente a nivel de las instituciones y no se refleja sino muy superficialmente en la mentalidad, los sentimientos y el comportamiento de los individuos. Dichos investigadores han realizado muchos experimentos a mi parecer fuertemente inclinados por una resolución previa en contradicción con la aparición de respuestas racistas. Se han obtenido conclusiones sobre la base de resultados muy discutibles, conclusiones muy «optimistas» y que yo creo que pueden engañar. Rokeach las formula así:

> Con esta proposición llegamos a la conclusión de que podríamos modificar las actitudes y el comportamiento que traducen los prejuicios raciales, si reuniésemos diversos grupos raciales y étnicos que compartieran sistemas de convicciones congruentes...
>
> Por eso nuestras tesis sobre la organización de los sistemas de opinión son relativamente optimistas en lo que concierne a las posibilidades de transformación social relativa a las relaciones entre

23. Rokeach y Mezei (1966), citado anteriormente.
24. Este punto será discutido con más detalle en la continuación del capítulo.

> los grupos, pues no planteamos el principio de que sean indispensables profundos cambios tocante a la personalidad y las motivaciones.[25]

Puesto que en efecto, la mayor parte de los negros tienen muchas opiniones y valores en numerosos puntos diferentes de la mayoría de los blancos, de seguro en razón del diferente medio en que viven, ¿qué hay a punto fijo de tan alentador en las teorías de Rokeach? ¿Será la implicación oculta de que todos podemos aprender a amar al prójimo sin *pasar* por una revolución social? ¿Dejarán los blancos de oprimir a los negros tan pronto se convenzan por los propagandistas de que los negros manifiestan sobre los problemas que los blancos consideran importantes los mismos sentimientos que ellos? [26]

Para ilustrar las objeciones a esas alentadoras nociones políticas liberales, consideremos un tema a propósito del cual los blancos y los negros tienen opiniones muy diferentes. Estos últimos años, vastos muestrarios de población blanca y negra han sido sometidos, en encuestas de opinión pública, a preguntas del siguiente género: «Por término medio en esta ciudad, los negros tienen empleos, enseñanza y alojamientos inferiores a los de los blancos. ¿Cree usted que ello obedece a una discriminación con respecto a los negros, o a algo debido a los propios negros»? [27] Cuando esta pregunta particular fue planteada en 1968, solamente el 19 % de los blancos incriminó la segregación; los negros, por supuesto, respondieron de manera casi totalmente opuesta. Otros estudios han producido resultados análogos. ¿Cómo podríamos obtener la congruencia de las opiniones entre razas sobre tal problema? ¿Sería verdaderamente posible convencer a los blancos, muchos de los cuales se aprovechan de esta misma discriminación a la que contribuyen aun negándola, de que los negros tienen razón? Y, suponiendo que algo tan improbable sea posible, ¿podría eso producirse y coexistir en el marco de la discriminación ininterrumpida alojada en el corazón del sistema social americano? Confieso no ser tan optimista como esos especialistas liberales de las ciencias humanas que ven la salvación en un proceso gradual de aumento de las comunicaciones, de los contactos interraciales, de donde procedería un creciente acuerdo intelectual entre las razas en América.

25. Rokeach, Smith y Evans (1960), pp. 163-164. ¿Es compatible con este optimismo aventurar, como yo lo haré, que son completamente indispensables «profundos cambios» en la organización del sistema político, económico y social?

26. Ver en Sartre, *Réflexions sur la question juive*, cap. II (1946).

27. El problema ha sido planteado en esta forma por Campbell y Schuman (1968).

Sartre hace las siguientes pertinentes observaciones sobre la concepción «liberal» o «demócrata» de las relaciones étnicas o raciales:

> Así el demócrata, como el sabio, yerra lo singular: el individuo no es para él más que una suma de rasgos universales. De ello se sigue que su defensa del judío salva al judío como hombre y lo aniquila como judío... Desde este punto de vista, teme que se despierte en el judío una «conciencia judía», es decir, una conciencia de la colectividad israelita, como teme mucho en el obrero el despertar de la «conciencia de clase». Su defensa consiste en persuadir a los individuos de que existen en estado aislado. «No existe lo judío, dice, no hay problema judío.» Eso significa que desea separar al judío de su religión, de su familia, de su comunidad étnica, para ahornarle en el crisol democrático, de donde volverá a salir solo y desnudo, partícula individual y solitaria, semejante a todas las demás partículas...
>
> El antisemita reprocha al judío *ser* judío; el demócrata le reprochaba gustosamente *que se considerara* judío.[28]

Dicho brevemente:

Los prejuicios y la discriminación racial contradicen ciertos aspectos centrales de la ideología americana tocantes a la democracia, la igualdad, y el éxito fundado en el mérito individual (y no en los orígenes sociales), como lo hacía notar Gunnar Myrdal en su profundo estudio de las relaciones entre las razas en los Estados Unidos.[29] Cuando los americanos están situados en circunstancias en que esta ideología se revela claramente, y en que tienen poco provecho que sacar de una conducta racista, disimulan sus actitudes y sus convicciones racistas todo cuanto son capaces. Es difícil descubrir pruebas indudables de racismo a partir de indicios como los cuestionarios, porque el comportamiento verbal se controla bastante fácilmente para que se pueda ofrecer una imagen social conveniente. Se puede objetar que, si el racismo es tan difícil de evidenciar de manera empírica, es que es quizá demasiado benigno y demasiado insignificante para preocuparse por él.[30] Como ya he indicado, creo que una buena parte de los informes sociales e históricos y el testimonio de nuestros sentidos contradicen totalmente esta concepción.

28. *Réflexions...* cit., cap. II, 1946; Gallimard. París, colección «Idées», 1954, pp. 67 y 69.
29. MYRDAL, *Un dilema americano.*
30. Existe sin duda una cantidad considerable de pruebas a favor de la presencia de actitudes racistas entre los trabajos a los que yo he pasado revista, y más particularmente en los estados del Sur. Pero esas pruebas aparecen siempre minimizadas cuando se las compara con los resultados relativos a los factores de similitud de las opiniones.

Hay psicosociólogos cuyas visiones «optimistas» han llevado a concebir y publicar experimentos insuficientes que impiden, por su misma estructura, la manifestación de actitudes racistas.

Lamento, finalmente, no disponer de espacio suficiente para analizar a fondo el papel de la «congruencia de las opiniones» en las actitudes sociales y en los experimentos que hemos discutido. Lo mismo que la variable de raza que ha sido castrada en los experimentos por informaciones que permiten pensar que no se debe de ver correlación entre la raza y el comportamiento, el efecto de la variable de opinión podría ser reducido exactamente de la misma manera. Las «opiniones» han adquirido importancia únicamente porque los sujetos suponían que las opiniones expresadas serían directamente atribuidas a un comportamiento real. Yo pronostico que los experimentadores «optimistas» que piensan que aun la falta de congruencia de las opiniones no es un obstáculo para la amistad entre las razas podrán demostrar que la misma variable de opinión es bastante poco importante, zapando la convicción que tienen los sujetos de que las opiniones expresadas están relacionadas con el comportamiento real.

¿Qué queda entonces? En la determinación de las actitudes, el comportamiento real cuenta sin duda prácticamente más que todo lo demás. Queremos a aquellos que nos parece que obran por nuestro bien y detestamos a los que nos parecen perjudiciales. En el próximo capítulo volveremos del revés esta idea del sentido común y nos preguntaremos, lo que es más interesante, si no llegamos a amar a quienes estamos obligados y a detestar a nuestras víctimas.

6.4. ACTITUDES Y OPINIONES INTERPERSONALES O INTERGRUPOS QUE CONTRIBUYEN A JUSTIFICAR EL DAÑO CAUSADO AL PRÓJIMO

La observación frecuente según la cual la explotación va por lo general asociada a actitudes hostiles hacia las víctimas podría significar a primera vista que los grupos hostiles y despreciados *atraen* la explotación. Se podría apoyar esta hipótesis con «hechos» como éstos: los animales atacan y explotan a los miembros más débiles de su grupo; los grupos humanos rechazan y castigan igualmente a sus compañeros desviacionistas; los nazis explotaron y asesinaron a los judíos porque consideraban a éstos a la vez inferiores y peligrosos; y los blancos explotaron a los esclavos negros porque, para

ellos, los negros forman parte de una raza inferior, salvaje, a la cual sólo convienen los trabajos duros y penosos.

La investigación psicosociológica ha proporcionado recientemente una excelente documentación en apoyo de una explicación menos evidente, pero más interesante y más importante de la asociación entre explotación y hostilidad —a saber que se viene a despreciar a las víctimas *porque son víctimas*—. En otros términos es el desprecio respecto a las víctimas lo que *resulta* como consecuencia de que son explotadas y maltratadas, antes que lo contrario. Aunque la idea no sea enteramente nueva, las ciencias sociales se han interesado por ella de manera asombrosamente tardía. Siempre ha sido más reconfortante, en suma, para las clases poseedoras reprochar a los «menos afortunados» los males de los que son víctimas. Los sociólogos y psicólogos de las clases medias se han sentido fuertemente inclinados por una utilización grosera de los principios darwinianos y han explicado la desigualdad social en términos de «supervivencia del más apto».[31] Sólo muy recientemente los especialistas americanos de las ciencias sociales se dieron cuenta de que la desigualdad en una sociedad industrial traduce una opresión y no el efecto benigno de la selección natural; lo cual les llevó a estudiar la ideología que sirve para justificar y perpetuar dicha opresión.

A pesar de los numerosos análisis teóricos que demuestran cómo se viene a incriminar a las víctimas de la suerte que les cabe,[32] me limitaré aquí a las teorías psicosociológicas directamente relacionadas con los datos experimentales. Consideraremos dos fenómenos esenciales: 1) cómo las opiniones y las actitudes que el explotador nota en la víctima le sirven para justificar el daño que él le ha causado; 2) cómo es considerada la víctima, aun por aquellos que no han participado en esta explotación (o bien que ignoran que son cómplices).

6.4.1. Justificación del daño causado

Davis y Jones (1960) fueron los primeros en hacer relación de experimentos que demostraban de manera probatoria que una persona que daña a otra cambia de opiniones y de actitudes hacia la víctima. Los sujetos, estudiantes (muchachos solamente), eran informados de que

31. En *Social darwinism in american thought* se puede encontrar una excelente discusión de los principios de Darwin como soportes de posiciones conservadoras en política.

32. Cf. Van den Berghe, *Race and Racism*; Maucorps y colaboradores: *Les français et le racisme*; Dumont, L., *Homo hierarchicus*.

participaban en un experimento sobre la formación de las primeras impresiones hacia otra persona. Cada uno tenía que juzgar a un desconocido en la habitación de al lado, pero no veía a éste que, de hecho, no existía. Podía desde luego oírle por un interfono (en realidad, una grabación), responder a ciertas preguntas sobre sus conocimientos, sus intereses y sus reacciones ante ciertos problemas morales. El comportamiento del desconocido había sido concebido de manera que, llegados a este punto del proceso experimental, la mayoría de los sujetos tenían una actitud bastante positiva respecto a él. El sujeto oía a continuación al experimentador informar al desconocido que la persona que le escuchaba (el verdadero sujeto) le leería la libre valoración que había hecho de él. El sujeto tenía entonces la misión de leer al desconocido una apreciación por medio del interfono. Sin embargo, en vez de leer su propio texto, el experimentador le había comprometido a leer una serie de comentarios negativos enteramente preparados. Se explicaba entonces al sujeto que la finalidad del experimento era estudiar las reacciones de los individuos ante apreciaciones muy positivas o muy negativas expresadas sobre ellos. A la mitad de los sujetos se les precisaba simplemente que las instrucciones preveían su lectura de la valoración negativa. Éstos no tenían aparentemente elección. A la otra mitad, el experimentador dedicaba estas halagadoras palabras: «En lo que a mí concierne, puede usted leer una u otra apreciación; pero yo querría sin embargo pedirle un favor. La mayor parte de mis sujetos, de manera bastante sorprendente, han elegido leer las apreciaciones favorables, aunque yo no poseo apenas informaciones sobre el efecto que una apreciación negativa produce sobre las personas. Si usted se siente capaz, me gustaría pedirle que leyera la apreciación negativa de su compañero. ¿Cree usted que podrá hacerlo por mí?»

Habiéndose negado a leer la valoración negativa alrededor del 10 % de los sujetos que podían elegir, es verosímil que hasta los sujetos que consienten se hayan sentido personalmente responsables del acto que iba a cometer.

Se hacía creer a la mitad de los sujetos, en las situaciones de elección y de no elección, que tendrían la posibilidad de hablar al desconocido después del experimento, y que el experimentador le explicaría entonces que la apreciación «no representaba la opinión real de usted sobre él». Se decía a la otra mitad de los sujetos que el desconocido no sabría jamás la verdad y que no volverían más a encontrarse. La medición de la variable dependiente (la actitud hacia la víctima) se hacía gracias a los cambios intervenidos en la

estimación del desconocido por el sujeto que la hacía, antes y después de la lectura del texto depreciativo. He aquí algunos fragmentos que darán una idea al texto leído por todos los sujetos:

> Si he comprendido bien, estoy encargado de decirle a usted con toda franqueza cuál es mi primera impresión de usted. Aquí está: espero que no me guardará rencor por lo que voy a decirle, pero debo confesar ya que mi impresión general no ha sido muy buena... Para ser más exacto, francamente, no sé verdaderamente si podría tener mucha confianza en usted, si fuera mi amigo, según las respuestas que ha dado a los problemas de orden moral. Usted ha tomado siempre la solución más fácil. Creo que tendría que señalar las cosas que me han dado una buena impresión de usted, pero sería en el fondo una pérdida de tiempo puesto que mi impresión general no es muy buena. Es todo lo que tengo que decir.

Las valoraciones del desconocido, hechas antes de leerle el texto negativo, se referían a rasgos de personalidad tales como la simpatía, la presunción, la inteligencia y la adaptación social. Había cuatro condiciones experimentales diferentes resultantes de la combinación de dos variables: la elección (presente o ausente) y el futuro encuentro previsto con el desconocido (presente o ausente). Solamente en una de esas condiciones, los sujetos manifestaron un cambio significativo de actitud hacia la víctima del texto depreciativo. Se trata de los sujetos que tenían a la vez la alternativa de leer o no el texto, y la convicción de que jamás volverían a ver a la víctima. Estos sujetos manifestaron un aumento significativo del carácter negativo de sus valoraciones de la víctima.

¿Por qué el desconocido fue despreciado solamente por los sujetos que creían haber elegido leer el texto y no volver a verle jamás? El papel de lo elegido es bastante fácil de comprender. Esos sujetos habían elegido «libremente» mentir al desconocido de una manera que muy probablemente les resultaría penosa psicológicamente. Juzgándose responsables de haber causado malestar a una persona a la cual antes estimaban bastante simpática, dichos sujetos se sentían probablemente culpables y avergonzados de lo que acababan de hacer. Según los términos de la teoría de la disonancia cognoscitiva de Festinger, los sujetos experimentaban la disonancia por haber elegido conducirse de una manera incoherente con sus convicciones relativas a sí mismos y al desconocido.[33] Puesto que la di-

33. Esta teoría fue elaborada por FESTINGER, L. (en *Theory of cognitive dissonance* y otros trabajos), y posteriormente interpretada, entre otros, por BREHM y COHEN (*Explorations, in the theory of cognitive dissonance*), y por ABELSON y colaboradores (*Theories of cognitive consistency*). Una de las ideas

sonancia (o la culpabilidad o la vergüenza) son estados afectivos desagradables, los sujetos debían de intentar reducirlos. Aquellos que contaban con volver a ver a su víctima tendrían una oportunidad de explicarle por qué habían leído el texto. Podrían así borrar lo esencial del malestar que habían causado y al mismo tiempo borrar el acto inmoral de la mentira. Los sujetos apenas tenían por consiguiente necesidad de modificar su actitud hacia la víctima con el fin de justificar lo que habían hecho. Los sujetos que no volverían a ver a la víctima no podían reducir su culpabilidad deshaciendo lo que habían hecho y consolando a la víctima. Han recurrido, pues, a cambios cognoscitivos y de actitudes.

Lógicamente, en esta situación hay varias maneras de reducir la culpabilidad por cambios cognoscitivos. Las estrategias fundamentales parecen ser las siguientes:

1) Negar haber cometido el acto.

2) Convencerse de que no había otra alternativa que cometer el acto perjudicial (nada de responsabilidad, nada de culpabilidad). Esto incluyendo el hecho de creer que se tienen motivos o justificaciones poderosos para cometer el acto.

3) Convencerse de que el acto no ha herido verdaderamente a la otra persona (nada de perjuicio, nada de culpabilidad).

Los sujetos en la condición con elección y sin reencuentro futuro no negarían haber cometido el acto de leer el texto. Su depreciación de la víctima habría por consiguiente podido reducir teóricamente su culpabilidad ya sea según la eventualidad 3, ya sea según la segunda parte de la eventualidad 2, o según las dos a la vez. Convencerse de que la víctima era más antipática de lo que creían antes les permitía, pues, decirse: «Leyendo ese texto despreciativo no decía más que la verdad», y «una persona tan antipática merece que se le diga.» Esas nociones tienen por efecto esencial aumentar las justificaciones positivas de la ejecución del acto hiriente. Finalmente la eventualidad 3 sería facilitada por una desvaloración, como si los sujetos se dijesen: «Las personas antipáticas no son ni sorprendidas ni heridas cuando se les dice que son antipáticas.» Parece, pues, que la depreciación de la víctima puede ser una estrategia eficaz que absuelve al sujeto del acto inmoral de mentir y además minimiza o justifica el mal hecho a la otra persona.

Si una persona es incitada a pronunciar palabras desagradables de

---

principales es que las personas experimentan un malestar psicológico cuando su conducta contradice las opiniones relativas a sí mismas o a su entorno. Este malestar está cerca de las reacciones de ansiedad tradicionalmente llamadas «culpabilidad» y «vergüenza» (Bramel, 1968).

una persona a la que quiere moderadamente, su sentimiento de culpabilidad puede resultar reducido muy claramente por la convicción de que la descripción desagradable conviene verdaderamente al infortunado. Un cierto número de otros experimentos han tratado de verificar una hipótesis sensiblemente menos evidente. En esas investigaciones, los sujetos eran incitados a infligir choques eléctricos dolorosos a otra persona. Intuitivamente, no parece que la reducción de la culpabilidad por desvaloración de la víctima sea, en esta clase de situación, tan verosímil como en el experimento de Davis y Jones, puesto que en esta investigación la depreciación podía parecer justificar a la vez la mentira (negando que fue una mentira) y la ofensa (que no era más que una verdad dicha a la víctima). Sin embargo, en la medida en que los sujetos juzgan más conveniente infligir choques a personas a las que no quieren que a personas a las que quieren, de ello se sigue que pueden reducir su culpabilidad convenciéndose de que detestan realmente a la víctima.

Un experimento de Glass (1964) proporcionó la más clara demostración del fenómeno. Como en el experimento de Davis y Jones, a la mitad de los sujetos se les hacía creer que tenían la alternativa de infligir o no choques de 100 voltios a otra persona (un compañero que por supuesto no recibía verdaderamente los choques). En cuanto a los demás, se les *ordenaba* simplemente lo que tenían que hacer. La segunda variable manipulada era el nivel de estima general de sí mismo de los sujetos. Antes de presentarles el «trabajo de aprendizaje» donde infligían choques a cada «error» del compañero, cada sujeto recibía los resultados falsificados de una serie de tests de personalidad que él mismo había sufrido antes. Se hacía creer a la mitad de los sujetos que tenían una gran madurez, cualidades de conductor de hombres, inteligencia y sensibilidad ante los demás. A los otros se les decía que estaban desprovistos de madurez, que eran débiles, no muy brillantes e insensibles ante los demás. Para estar seguros de que la administración de los choques suscitaría un alto nivel de culpabilidad, se empleaban por otra parte tres procedimientos. Primeramente, Glass eligió para este experimento solamente sujetos que se habían declarado previamente contra el empleo de choques eléctricos en experimentos con sujetos humanos. A continuación, cada sujeto recibía él mismo un choque doloroso de 40 voltios con el fin de demostrarle claramente que 100 voltios harían verdaderamente daño a la otra persona. Por último, durante un breve encuentro preliminar, la futura víctima se conducía de manera amistosa hacia el sujeto.

Las preguntas sociométricas, tales como: «¿Admitiría usted a X

entre sus amigos íntimos?», constituían las medidas de variables independientes, las cuales indicaban que sólo los sujetos en los que se había inducido un alto grado de estima de sí mismo y que habían tenido la posibilidad de administrar los choques, manifestaban un grado significativo de depreciación de la víctima. En las otras tres condiciones experimentales, los sujetos no mostraron ningún cambio apreciable, después de haber dado los choques, con respecto a las estimaciones iniciales.

Estos resultados corroboran los de Davis y Jones demostrando que la depreciación de la víctima por los sujetos es mayor cuando éstos se sienten responsables del mal trato. Una noción suplementaria interesante es que esta depreciación era expresada solamente por los sujetos que precisamente antes acababan de recibir unos resultados extremadamente halagadores en los tests. Glass sostiene que para estos sujetos el hecho de maltratar a una persona simpática engendraba una disonancia particularmente elevada porque comportarse de manera antisocial sería particularmente inconveniente e incoherente con respecto a la alta estima de sí mismo. Por lo tanto, dichos sujetos tendrían el mayor deseo de justificar su consentimiento voluntario a la administración de choques a la víctima. ¿Pero no se puede pensar que los sujetos de débil estima de sí mismos juzgaran también que infligir los choques era incompatible con sus principios morales? Entonces habrían debido de sentirse culpables cuando aceptaron voluntariamente infligir los choques. Si una tal culpabilidad conduce ordinariamente a depreciar a la víctima, es sorprendente que la diferencia entre las situaciones con y sin elección no se haya encontrado en los sujetos de débil estima de sí mismos. Puede ser que la manipulación de la estima de sí mismo tenga otros efectos (no revelables en los datos experimentales) que hayan interferido con los procesos de depreciación.

Los experimentos descritos hasta aquí han demostrado que cuando el explotador no espera ningún contacto posterior con la víctima, está dispuesto a la depreciación. Las víctimas, en cierto sentido, han aceptado pasivamente su suerte, por lo menos dentro de los límites del punto de vista del explotador. En la vida real, sin embargo, las víctimas se vengan a veces de sus explotadores. ¿En qué medida afectará esto a la actitud del explotador? Berscheid, Boye y Walster (1968) consideran que el que hace el mal se sentiría menos culpable de su acto si esperara que su víctima se vengue de él. Una situación en que el explotador sabe que le llegará su turno de ser maltratado de la misma manera que su víctima se presenta bajo unas condiciones de equidad propias para minimizar la culpabilidad.

El ingenioso experimento de los autores citados proporciona un buen test de esta hipótesis. Cuatro alumnos de instituto, uno en cada una de las cuatro condiciones experimentales, fueron utilizados simultáneamente en cada sesión experimental, cuyo presunto fin era estudiar el efecto de los choques eléctricos sobre la producción verbal. Se fingía «elegir al azar» al compañero para recibir los choques. Dos de los sujetos eran elegidos al azar para administrar los choques, y se les hacía creer que la decisión de continuar o no el experimento les correspondía a ellos. Los otros dos sujetos servían de testigos: observaban la administración de los choques eléctricos y los sufrimientos aparentes de la víctima, pero ellos no administraban choques. Una vez que los administradores de choques habían indicado el programa exacto de éstos que pensaban aplicar a la víctima, se introducía la segunda variable independiente. Hasta entonces los sujetos ignoraban que la víctima podría posteriormente cambiar su puesto por el de uno de ellos —o sea, que pudiese ser a la vez víctima y verdugo.

En cada grupo de cuatro sujetos, dos eran informados en aquel momento, en privado, de que la víctima les administraría choques con ocasión de la próxima fase de la sesión experimental. Uno de los sujetos era tomado al azar entre los dos que debían aplicar los choques en la primera fase, y el otro era elegido del mismo modo entre los sujetos testigos (observadores) de la primera fase. Ésta tenía lugar entonces: los sujetos que administraban los choques infligían 10 choques a la víctima mientras que ésta intentaba al mismo tiempo leer en voz alta un texto cualquiera; durante este tiempo los sujetos testigos observaban la intensidad del choque (indicada en un panel) y las reacciones del compañero ante la agresión.

Al final de la primera fase, el experimentador recordaba a los sujetos que uno de ellos, cuyo nombre no mencionaba, sería el lector durante la fase siguiente.

Antes del comienzo de la segunda fase, sin embargo, se pedía a los sujetos que estimaran la lectura del primer lector. El cuestionario, cuyo fin explícito era proporcionar al experimentador una idea de la clase de reacción de la víctima en la situación de stress, comportaría de hecho tres preguntas: «¿Su impresión del lector ha sido favorable o desfavorable?», «¿Tenía el lector una personalidad simpática?» y «¿Cuál es su grado de simpatía por el lector como persona, según lo que usted ha visto hasta ahora?»

En los resultados de abajo, las tres medidas de actitudes han sido combinadas en una sola nota tanto más elevada cuanto más fuerte es la depreciación.

	Actitud hacia la víctima
El sujeto infligía el choque y descontaba un desquite	6,1
El sujeto infligía el choque y no descontaba el desquite .	6,8
El sujeto no era más que observador y descontaba los choques	7,3
El sujeto no era más que observador y no descontaba el choque .	6,1

La interacción estadística es significativa, es decir que la perspectiva de recibir o no un choque de la víctima producía efectos diferentes sobre aquellos que lo habían infligido y sobre aquellos que no eran más que observadores. Si se considera en principio a los que administraban los choques, observamos que la espera de un desquite de la víctima en la segunda fase los hace más *favorables* en su opinión. Por el contrario, los sujetos testigos reaccionan muy diferentemente. La perspectiva de recibir ulteriormente los choques de la víctima los hace más *desfavorables* en su opinión. Los experimentadores midieron así otros varios medios que permiten a los sujetos que infligían los choques reducir su culpabilidad. El análisis de los resultados ha demostrado que aquellos que daban por cierto un desquite diferían de los otros únicamente por la manera que estimaban a la víctima. Es por consiguiente legítimo concluir que el esperado desquite reducía o evitaba el sentimiento de culpabilidad que los que administraban los choques habrían podido sentir.[34]

La psicología del explotador es un campo de investigación que se anuncia fecundo. Ahora bien, Martin Nicolaus (1970) ha señalado que el gobierno norteamericano gasta cantidades mucho más elevadas con los investigadores cuyo objetivo es el estudio de los grupos oprimidos. De ello se sigue según los principios económicos más elementales que son estos grupos los que se estudian.

Tenemos así profusión de estudios estadísticos, teóricos, de observaciones participantes, muy detalladas, sobre los pobres, los negros, los reclutas, los enfermos mentales, los jóvenes delincuentes, los albo-

34. Es interesante establecer un paralelismo entre las actitudes de un explotador que va a sufrir a manos de su víctima con las actitudes de una víctima que va a ver sufrir a su explotador. Se ha demostrado que, en ambos casos, la hostilidad se reduce. Las actitudes de la víctima han sido estudiadas por Bramel, Taub y Blum (1968). Dichos autores hallaron que los sujetos, furiosos por los insultos del experimentador, se hacían menos hostiles después de haber podido verle sufrir bajo el efecto de una dosis excesiva de medicamento (y sin embargo la víctima no era responsable del dolor de su enemigo). Parece que las actitudes negativas a la vez en el explotador y la víctima se reducen cuando se hace justicia, aunque queda por verificar el carácter general de esos fenómenos.

rotadores, los estudiantes, los campesinos vietnamitas, etc. En un resumen brillante de su teoría, Nicolaus describe al especialista de las ciencias sociales con los rasgos de un agente del espionaje social, de pie, las palmas de las manos en forma de copa, tendidas hacia los prestamistas, los ojos respetuosamente bajados sobre una población cautiva y dispuesta a respingar. Los grupos poderosos de la sociedad están relativamente al abrigo de su curiosidad inquisidora, no dignándose abrir sus puertas a los investigadores que plantean preguntas molestas.

Entre las preguntas embarazosas, hay una que tiene relación con el papel de la codicia, palabra que no figura en el vocabulario del psicosociólogo. Podemos suponer que, cuando los explotadores se sirven de los demás en su provecho, están frecuentemente motivados por algo más que por un placer puramente sádico. En el marco de la depreciación de las víctimas, habría que plantearse preguntas sobre los estímulos del explotador, y en particular sobre la codicia. ¿Varía la culpabilidad del ofensor en el mismo sentido o en sentido inverso de la cantidad de dinero que puede obtener de su explotación de la víctima? Cuando en los experimentos para verificar la teoría de la disonancia, se ha hecho uso de estímulos financieros, se ha hallado por lo general que la disonancia producida por una acción es tanto más débil cuanto más dinero se le ofrece al sujeto para que ejecute la acción. Es decir que el dinero, por la misma razón que otras recompensas, es contemplado como justificación de la acción y la disonancia es tanto más débil cuanto más fuerte es la justificación.

Festinger y Carlsmith (1959) demostraron que sujetos a quienes se les ofrecía 20 dólares por mentir deliberadamente a otro sujeto experimentaban menos disonancia (o culpabilidad) que sujetos comparables que no recibían más que un dólar por esa tarea. ¿Significa esto por consiguiente que cuanto más provecho saca un explotador de su víctima, menos se siente culpable y menos manifestará la necesidad de rebajarla para justificar luego su comportamiento? ¿O bien, por el contrario, un crecido provecho aumenta la culpabilidad, quizá a causa de la creciente desigualdad entre el explotador y la víctima?

6.4.2. Actitudes del observador no comprometido

La discusión que precede recae sobre las actitudes hacia la víctima de aquel que se siente personalmente responsable de la suerte de ésta. Por supuesto, las personas son generalmente testigos de sufrimientos; a veces ellas no tienen ninguna responsabilidad, a veces la

responsabilidad no les pertenece del todo, a veces aún, niegan o rechazan su complicidad. Podríamos con un cierto optimismo, contar con que, por lo menos en esas circunstancias, las personas no sienten por la víctima ni una hostilidad ni un desprecio que no harían más que aumentar su sufrimiento.

Lerner (1970) concibió una teoría que puede permitir explicar por qué, sin embargo, se desprecia frecuentemente a las infortunadas víctimas. No podemos hacer nada mejor que citarle directamente:

> Parece que la mayoría de los individuos tienen para sí mismos y para los demás, un profundo deseo de justicia, considerada no en su acepción legal, sino en su concepción fundamental. Queremos creer que vivimos en un mundo donde los hombres obtienen lo que merecen, o, mejor, merecen lo que tienen. Queremos persuadirnos de que los sucesos felices se producen entre los buenos, y los males crueles entre los malos. Con el mismo espíritu, nos complace creer que las personas carecen de recursos o que fracasan por su incapacidad o su negativa de hacer lo necesario para alcanzar el objetivo que se han fijado y evitar el sufrimiento.
>
> Por desgracia, no nos enfrentamos regularmente con hechos que parecen contradecir esta opinión. Sabemos que un inocente niño ha sido muerto o tratado con brutalidad, o bien que un hombre que se ha puesto al abrigo de la necesidad por una vida de duro trabajo, ve su seguridad barrida por una enfermedad, una inundación, el cierre de una mina o un acto criminal.
>
> Sucesos semejantes pueden amedrentar o indisponer. No podemos creer que eso pueda ocurrir: pero ocurre. No queremos creer, cuando menos, que eso puede ocurrir a personas como nosotros, a buenas personas muy decentes. Si eso puede ocurrir, ¿de qué sirve luchar, hacer proyectos, consagrarse a construir un porvenir seguro para sí y para los suyos? Poco importa hasta qué punto nuestra creencia en un mundo fundamentalmente justo resulta perturbada, debiendo de intentar la mayoría de nosotros conservar esta convicción para continuar afrontando las penalidades y las luchas cotidianas. Es una creencia que no podemos permitirnos abandonar si queremos continuar actuando.[35]

Según Lerner, la «necesidad de creer en un mundo justo» se halla amenazada porque nos chocamos con sufrimientos en apariencia inmerecidos. Con el fin de mantener o de restablecer su creencia en presencia de este sufrimiento, los individuos tratarían de socorrer a la víctima (reduciendo así el sufrimiento injusto) y tratarían de ver en ello la consecuencia de ciertas acciones de la víctima. Cuando no son

35. Lerner (1970), p. 207.

posibles ni la ayuda, ni la explicación por la conducta de la víctima, se despreciará a la víctima (apareciendo así el sufrimiento como merecido).

Examinemos los argumentos en apoyo de la teoría de Lerner. Y antes que nada, el experimento expuesto por Lerner y Simmons (1966). Los sujetos, estudiantes universitarios, participaban en pequeños grupos en un experimento sobre la percepción de los estados emocionales. Tenían que observar a otro sujeto (en realidad un compañero) metido en una tarea de aprendizaje donde cada error era sancionado con un choque eléctrico. El experimentador explicaba a los sujetos que iban a observar al que ejecutaba el trabajo por medio de un circuito interior de televisión en blanco y negro, y ello para evitar que utilizaran los cambios de coloración de la piel como indicios de los estados emotivos del sujeto. Gracias a esta astucia los experimentadores pudieron presentar a todos los sujetos una grabación en magnetoscopio en lugar de una escena real, lo que permitía estandarizar las condiciones de presentación del estímulo y hacer economía de actores. Durante diez minutos los sujetos miraban una grabación en la que veían a la víctima intentar aprender una lista de sílabas sin significado, y recibir en apariencia choques muy dolorosos en caso de error. Las consignas estaban destinadas a demostrar que la víctima participaba en un experimento de aprendizaje trivial, y que se aprovechaba simplemente de la ocasión para estudiar la percepción ajena en un experimento sobre los «estados emocionales». Es poco probable que los sujetos se hayan sentido muy poco responsables del sufrimiento de la víctima.

Aunque el experimento comportase seis condiciones, solamente tres pueden interpretarse fácilmente en los términos de la hipótesis de depreciación. Se llamará a estas tres situaciones «medio tiempo», «punto final» y «pasado». En la situación «medio tiempo», se les decía a los sujetos que la observación de diez minutos que acababa de terminar sería inmediatamente seguida por otro período de observación de diez minutos en que la misma víctima continuaría recibiendo choques eléctricos. Este «mundo» debe aparecer como muy injusto al sujeto. En la situación «punto final», se le decía al sujeto que el experimento estaría terminado al cabo de diez minutos. Este «mundo» debía de parecerle un poco menos injusto. En la situación «pasado», se les decía desde el comienzo a los sujetos que lo que iban a ver era una grabación de una sesión anterior de experimento de aprendizaje. Además, los sujetos encontraban por unos instantes a la víctima aparentemente llena de animación que les decía que le habían pagado por su participación. Dichos sujetos debían teóricamente considerar

esta parte del «mundo» como relativamente justa. La variable dependiente (la atracción experimentada hacia la víctima) era medida por preguntas como ésta: «¿En qué medida las personas en general intentarían conocer mejor a esta persona después de haber tenido rápidamente trato con ella?»

Se obtienen resultados considerados como previstos: los sujetos en la condición experimental que hemos definido como «medio tiempo» dan las estimaciones más desfavorables, viniendo las menos desfavorables de los sujetos «experimento pasado». Las diferencias son demasiado débiles sin embargo, siendo su único interés suscitar en el lector el deseo de ver tan interesante teoría demostrada por experimentaciones más probatorias.

El plano de experimentación de Lerner y Simmons no parece perfectamente adaptado para la verificación de esta teoría. La ambigüedad se deriva principalmente del hecho de que los sujetos podían ver en los sufrimientos de la víctima una consecuencia de la conducta de ésta. Después de todo, la víctima se había propuesto participar en un experimento de aprendizaje y, una vez en el laboratorio, no recibía choques más que cuando cometía errores de memoria. Para los sujetos que observaban la escena era completamente posible explicar la suerte de la víctima por su propia conducta (actuaba por su propia voluntad y cometía errores). Según la teoría de Lerner, la depreciación aparece solamente cuando el universo cognoscitivo de los observadores no ofrece fácilmente ayuda a esa clase de explicaciones. La teoría se basa en el sentimiento de amenaza personal experimentada por los observadores ante un sufrimiento que ellos se imaginan, susceptible de avenirles e imposible de evitar por acciones racionales. En la medida en que la víctima parece haber sido la propia causa de su sufrimiento por actos que el observador tiene la sensación de poder evitar personalmente, la situación es menos amenazadora y menos probable entonces una actitud defensiva de depreciación.

Novak y Lerner realizaron más tarde un experimento más convincente (1968). Partieron de la observación corriente de que la mayor parte de las personas se sienten incómodas en presencia de desconocidos desfigurados, enfermizos o alienados. ¿Por qué eso es así? Puede aplicarse directamente la teoría del «mundo justo». La presencia de una de esas personas puede fácilmente evocar un pensamiento amenazador: «¿Podría ocurrirme a mí eso también?» El caso de la enfermedad mental sería particularmente inquietante porque sus causas son poco claras para el promedio de la gente, y aun para la mayoría de los psicólogos. El observador se sentiría menos conturbado si tuviera la convicción profunda de que el enfermo mental tenía

algo que sería la causa de su desgracia o bien si existiera algún medio de aligerar su sufrimiento aparente. Pero, habitualmente, no parece que haya medio de explicar la suerte de otra persona ni de mejorarla. Todo parece perfectamente dispuesto para hacer nacer la depreciación de la víctima. Si llego a creer que el enfermo mental, como consecuencia de ciertas características de su carácter, merece sufrir, de ninguna manera hay entonces necesidad de temer que yo, que prácticamente no tengo achaques, pueda ponerme enfermo.

Se puede pensar que la situación sería particularmente amenazadora para el observador si el enfermo apareciera fundamentalmente semejante a él en todos los puntos de vista. Me expongo tanto más a convertirme igualmente en enfermo mental cuanto que los rasgos de mi carácter son semejantes a los suyos. Podríamos por consiguiente contar con que la persona disminuida sea más fuertemente depreciada cuando nos parezca muy semejante a nosotros.

Esta conclusión nos conduce, sin embargo, a una paradoja. Sabemos ya que se tiende a manifestar simpatía y estima por aquellos que se nos asemejan. ¿Debemos de creer entonces que a pesar de esta fuerte valencia positiva debida a la similitud, el observador depreciará a la víctima más parecida a él? Demostrar esto constituía verdaderamente un *tour de force*: pero es precisamente lo que acometieron Novak y Lerner.

Su experimento era de una elegante sencillez. Los sujetos eran 96 estudiantes repartidos en parejas del mismo sexo, cada uno de cuyos miembros estaba en una habitación separada. Se les explicaba que participaban en un experimento concerniente a la manera como las personas se forman una impresión. Cada miembro de la pareja rellenaba un cuestionario relativo a sus antecedentes, sus experimentos anteriores, sus aspiraciones para el porvenir, y sus diversas opiniones y actitudes. Hecho esto, el experimentador se llevaba el cuestionario fuera de la habitación y volvía con lo que pretendía que era el cuestionario rellenado por el otro sujeto. Por supuesto, de hecho se trataba de un documento falsificado, confeccionado apresuradamente con el fin de dar al sujeto la impresión de que la otra persona era o bien muy semejante a él, o bien muy diferente a él en cuanto a los antecedentes, las convicciones, etc. La variable «normal-patológica» era manipulada con ayuda de la respuesta a la pregunta siguiente del cuestionario: «¿Hay alguna otra información que pudiera ser interesante para su participación en este experimento?» En la condición normal, «la otra persona» había respondido «ninguna». En la condición patológica, se encontraba escrito: «No sé si ello tiene relación o no, pero el otoño pasado tuve una especie de depresión ner-

viosa y tuve que ser hospitalizado durante algún tiempo. Desde entonces, voy regularmente a un psiquiatra. Como usted habrá notado quizá, en este momento estoy bastante nervioso.»

Se utilizaron dos clases de medidas de actitudes. Una era una medida de diferenciación semántica comportando 19 pares de adjetivos antónimos altamente apreciativos tales como «interesante-fastidioso» y «simpático-antipático». La otra era una medida de inspiración sociométrica donde se preguntaba esencialmente a los sujetos hasta qué punto deseaban ver a la otra persona y hablar con ella. Se daba a entender, como lo recomienda Moreno, que la respuesta del sujeto determinaría si vería o no realmente a su compañero.

Los resultados son prácticamente idénticos en los sujetos masculinos y en los sujetos femeninos. Por lo tanto, se les ha reagrupado en los cuadros III y IV.

En lo que concierne a las cotaciones de atracción, se comprueba que la interacción estadísticamente significativa se halla en la dirección prevista por la teoría de Lerner. Cuando la otra persona era presentada como diferente del sujeto, era juzgada igualmente antipática, ya fuese normal o enferma.

Cuadro III

Cotaciones medias de la atracción de la otra persona *

	Normal	Patológica
Semejante al sujeto	126	109
Diferente al sujeto	90	86
	Interacción $p < .05$	

* La atracción es tanto mayor cuanto más alta es la nota.

Cuando la otra persona parecía semejante al sujeto es cuando la variable «normal-patológica» desempeñaba un papel, a saber una cierta depreciación de la persona enferma mental. Esto corrobora por completo la teoría según la cual el sujeto, conturbado por la comprobación de que una persona semejante a él pueda ser enferma mental,

desvaloraría a dicha persona con el fin de conservar su convicción de que la enfermedad era de alguna manera merecida.[36]

CUADRO IV

Cotaciones medias del deseo de evitar a la otra persona *

	Normal	Patológica
Semejante al sujeto	5,8	10,0
Diferente al sujeto	10,2	7,2
	Interacción $p < ,001$	

* La tendencia a evitarla es tanto más fuerte cuanto más alta es la nota.

Los datos sobre la evitación de la otra persona son particularmente chocantes a causa de la clara transposición de patterns entre las condiciones «normales» y «patológicas». El compañero «patológico» era tanto más evitado cuanto que parecía diferente del sujeto. Parece ciertamente que los sujetos se sentían muy incómodos ante la idea de ver a una persona que se asemejaba a ellos estando enferma mentalmente. Siendo incapaces, o bien de ayudar a esa persona, o bien de encontrar una explicación satisfactoria de la condición inquietante de la misma, los sujetos la evitaban y la desvalorizaban. Si Lerner tiene razón, esta desvalorización representa el papel de una explicación psicológica adecuada del sufrimiento de la víctima; de una cierta manera, la víctima debe de ser esa clase de persona que

36. Novak y Lerner han medido también la similitud percibida en la otra persona y encontrado el mismo género de efecto de interacción. La salud mental del otro no tenía ningún efecto cuando esta persona era presentada como diferente del sujeto. Pero éste encontraba a la otra persona mucho más parecida a él cuando ella era normal mejor que cuando estaba enferma, en la condición en que sus respuestas del cuestionario eran de hecho muy parecidas a las del sujeto. Se puede considerar también esto como coherente con la teoría del «mundo justo» y se puede decir que el sujeto que se siente amenazado por la enfermedad mental de una persona semejante a él, puede protegerse simbólicamente de un destino semejante concluyendo que de hecho esta persona *no es* parecida a él.

merece sufrir. Es verdad que carecemos de datos precisos sobre el proceso de razonamiento de los sujetos, pero el pattern de sus respuestas al cuestionario concuerda con la teoría propuesta por Lerner.

La convicción de que el mundo es fundamentalmente justo —que cada cual recibe lo que merece y merece lo que recibe— está por cierto ampliamente extendida. Se oyen frecuentemente palabras como las siguientes, que parecen desprenderse de esta concepción de la bondad fundamental del sistema de distribución de recompensas y de castigos: «Si los pobres tuvieran un poco de inteligencia, de interés y de moral, no serían pobres», «si el obrero mal pagado tuviera *mis* cualidades, también él sería patrón» y «yo he salido adelante a pesar de los obstáculos, entonces ¿por qué no ellos?» Cuando las personas prósperas no desprecian al pobre y al infortunado, o cuando no distribuyen limosnas de una forma o de otra, generalmente acuden a otra solución del problema: el mito del esclavo que baila, canta y es feliz. En el mejor de los mundos posibles, hasta los pobres no sufren verdaderamente. Son indolentes e ignoran las penas.

La única explicación de la desigualdad que los afianzados en la sociedad parecen particularmente reticentes en admitir, es que el sistema social sea injusto y que el destino de la mayor parte de las personas, tanto ricos como pobres, les sea trazado en el nacimiento y no fijado gracias a un don del cielo, a las cualidades profundas del carácter. En un sistema económico individualista, las historias edificantes de ricos nacidos en la pobreza (y viceversa) son profusamente publicadas y sirven para ocultar la gran carga de las condiciones familiares y de clase social en las que ha nacido cada niño. Numerosos americanos parecen creer en el libre albedrío y rechazar fundamentalmente el determinismo social (cf. Schuman, 1969). Parecen convencidos de que el destino de cada uno depende principalmente de su voluntad de trabajar mucho. Y esta voluntad de trabajar es concebida como dependiente únicamente de la propia decisión del individuo, como si estuviera particularmente bajo su dominio. En consecuencia, el que sufre debe de culparse a sí mismo, y el que prospera puede sentir un legítimo orgullo. El principio burgués de distribución (Marx, 1875) «a cada cual según su trabajo», aunque violado en la práctica, parece la idea directriz de las valoraciones de uno mismo y de los demás. «Tanto más ha tenido que trabajar cuanto que es más rico, por eso debe ser tanto más virtuoso.»

El hecho de que esta ideología, esta creencia en un «mundo justo» parece convenir tanto al rico y tan poco al pobre debe hacer que nos detengamos para interrogarnos sobre la generalidad del fenómeno evidenciado particularmente en el experimento de Lerner. Los sujetos

de los experimentos (como de casi todos los experimentos de psicología social) eran estudiantes y por consiguiente sujetos salidos de las clases medias y superiores. No es quizá sorprendente que esas personas crean en un mundo esencialmente justo donde la suerte de cada cual está determinada por su carácter y por sus actos. Educados en un medio relativamente estable y protegido, admitidos en la universidad y confiando en la garantía del éxito futuro si «practican las reglas del juego», casi toda su experiencia les dice que se recibe lo que se merece. En cuanto a la relación entre el carácter y el destino, también parece inmediata, desde el punto de vista de las personas prósperas. Después de todo, es relativamente raro que una persona se juzgue mala. Para los miembros de las clases superiores existe, pues, una confortable consonancia entre su carácter (tal como ellos le estiman) y su relativa prosperidad.[37] Se comprende que tales personas encuentren particularmente amenazadora la idea de que el sufrimiento puede abatirse sobre alguien a despecho de su buen carácter y de sus actos racionales.

¿Comparten las personas oprimidas y continuamente maltratadas la misma creencia en un «mundo justo»? Los que viven amontonados en un peligroso cuchitril superpoblado y carentes de todo, ¿creen que se recibe según el carácter y las acciones, ni más ni menos? Está permitido dudarlo, pero no tengo informaciones precisas sobre este punto. En cierto modo, evidentemente, los grupos oprimidos oyen decir a sus explotadores que lo que obtienen (o más exactamente lo que no obtienen) está en la medida de sus méritos. Y en cierto modo, los oprimidos pueden llegar a creer lo que se les dice. Hasta no hace mucho tiempo, por ejemplo, los negros americanos se creían inferiores y sin méritos. Pero los tiempos cambian; se habla de «poder negro», de renacimiento de la negritud, y en adelante «black is beautiful».[38]

Ocurre también que los grupos oprimidos conservan una cierta creencia en un mundo justo, estableciendo una distribución entre este mundo y el más allá. Aunque los buenos no puedan ser recompensados aquí abajo, recibirán una justa recompensa en su vida futura. Este razonamiento podría incluso llevarnos a pensar que los que pros-

37. Por otra parte es probablemente verdad que se tiende a atribuir a otras causas que a uno mismo los propios fracasos y sufrimientos lo mismo que se tiende a atribuir los infortunios de los demás a su falta de competencia, de interés y de moralidad.

38. Un experimento reciente demuestra que en los niños negros se produce un cambio de actitudes hacia ellos mismos y hacia los demás negros. Los trabajos de Hraba y de Grant (1970), por ejemplo, demuestran que efectivamente el negro se vuelve bello.

peran aquí abajo serán después castigados, mientras que los que ahora sufren irán derechos al cielo. Sería interesante comprobar si los que comparten esta manera de ver se comportan bien según la teoría de Lerner. Yo me inclino a pensar que no.

El argumento general que debemos precisar aquí es que los psicosociólogos procedentes de la clase media no pueden sino elaborar teorías que reflejen las experiencias de su clase. Cuando utilizan sujetos de esta clase media para verificar las teorías, los resultados tienen posibilidades de estar de acuerdo con las premisas. Es importante conocer las limitaciones.

6.5. CONCLUSIÓN

En este breve capítulo, no he podido plantear más que dos cuestiones fundamentales e independientes, y esas mismas cuestiones las he tratado superficialmente, limitándome casi exclusivamente a experimentos de laboratorio. El lector no debe llegar a la conclusión de que el estudio de la atracción y de la hostilidad entre los individuos está limitado a esas cuestiones y a esos métodos. Aquí van algunos de los temas que no han sido discutidos, pero sobre los cuales se dispone de una cierta cantidad de estudios teóricos y empíricos:

1) comportamientos manifiestos que se suponen en relación estrecha con las actitudes interpersonales. Entre ellos figuran la agresión (frustración, desplazamiento, imitación, catarsis, etc.) y los comportamientos de ayuda mutua;

2) la cohesión de los grupos oprimidos y amenazados (jerarquización de los fines, espíritu de facción, polarización sobre el in-group y el out-group);

3) amor y amistad (qué influencia ejerce el amor dirigido a una persona sobre sus demás actitudes, las relaciones entre el amor y el odio, etc.);

4) el papel de la ansiedad en las relaciones interpersonales (el prójimo visto como reductor de la angustia, los efectos del hacinamiento, la constitución de ideas paranoicas, actitud hacia los que poseen el poder);

5) similitud y complementariedad, bases de la atracción (las razones de la importancia aparente de la similitud, los efectos del cosmopolitismo y del contacto con otra categoría de personas, etc.);

6) justificación del esfuerzo (se ama aquello por lo que se ha sufrido y a aquellos a quienes se ha ayudado, efecto de los ritos de iniciación, etc.).

Los temas tratados en este capítulo, el racismo de los blancos y las actitudes hacia las víctimas han sido elegidos en función de diversos criterios. En principio, la materia era interesante y ofrecía una importancia social (o por lo menos estaba en una relación bastante evidente con los problemas sociales). En segundo lugar había suficientes trabajos teóricos y de investigación para permitir al lector seguir el juego de vaivén entre las ideas y su verificación. Había en tercer lugar la posibilidad de que aparezca un presupuesto político y de clase en la elaboración teórica, los planos de experiencia y la interpretación de los datos —y ello de manera bastante clara para hacer resaltar que esos factores intervienen probablemente en todos los dominios de la psicología social.

Creo que es extremadamente importante que los investigadores se den cuenta de las implicaciones ideológicas de todo trabajo científico, y particularmente en las ciencias sociales, donde cada teórico e investigador mantiene un conjunto de prejuicios que están en relación íntima con la materia de la ciencia. Por eso es muy probable que los psicosociólogos de las clases medias, que se dedican a la introspección y observan su propio comportamiento social durante recepciones, o con sus amigos, enemigos y personas conocidas, definan los problemas y elaboren las teorías y los métodos limitados por presupuestos de clase. Las verdades descubiertas a propósito de estudiantes de las clases medias pueden no ser aplicables a otras clases, a otras culturas, a otros períodos históricos. Una ciencia de las relaciones interpersonales basada en el comportamiento de americanos y europeos de las clases medias corre el riesgo de no convenir más que a ese tipo particular caracterizado por su competitividad, su individualismo, su utilitarismo y su narcisismo, y dominado por un espíritu de penuria (Slater, 1970). Como decía Marx, la naturaleza humana está históricamente determinada. La psicología del hombre capitalista puede no ser válida para el hombre socialista.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABELSON, R. P.; ARONSON, E.; MCGUIRE, W. J.; NEWCOMB, T. M.; ROSENBERG, M. J., y TANNENBAUM, P. H. (eds.): *Theories of cognitive consistency. A sourcebook*, Chicago, Rand McNally, 1968.

ARONSON, E., y CARLSMITH, J. M.: «Experimentation in social psychology», en LINDZEY, G., y ARONSON, E. (eds.), *The handbook of social psychology* (2.ª ed.), Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1968.

ARONSON, E., y LINDER, D.: «Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness», *Journal of Experimental Social Psichology*, 1965, *1*, pp. 156-171.

BARITZ, L.: *The servants of power. A history of the use of social science in american industry*, Middletown, Connecticut, Wesleyan University Press, 1960.

BEM, D. J.: «Self-perception: an alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena», *Psychological Review*, 1967, *74*, pp. 183-200.

BERKOWITZ, L. (ed.): *Advances in experimental social Psychology*, 1-7, Nueva York, Academic Press, 1964-1970.

BERSCHEID, E.; BOYE, D., y WALSTER, E.: «Retaliation as a mean of restoring equitey», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, *10*, pp. 370-376.

BOGARDUS, E. S.: «Measuring social distance», *Journal of Applied Sociology*, 1925, *9*, pp. 299-308.

BRAMEL, D.: «Dissonance, expectation, and the self», en ABELSON, R. P., y otros, *Theories of cognitive consistency. A sourcebook*, Chicago, Rand McNally, 1968.

BRAMEL, D.; TAUB, B., y BLUM, B.: «An observer's reaction to the suffering of his enemy», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, *10*, pp. 384-392.

BREHM, J. W., y COHEN, A. R.: *Explorations in cognitive dissonance*, Nueva York, John Wiley and Sons, 1962.

BYRNE, D., y WONG, T. J.: «Racial prejudice, interpersonal attraction and assumed dissimilarity of attitudes», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1962, *65*, pp. 246-253.

CAMPBELL, A., y SCHUMAN, H.: *Racial attitudes in fifteen american cities*, Washington, D. C., U. S. Government Printing Office, 1968.

CAREY, A.: «The Hawtherne studies: A radical criticism», *American Sociological Review*, 1967, *32*, pp. 403-416.

CARUSO, I.: «Psychoanalysis and society», *New Left Review*, 1965, *32*, pp. 24-31.

COLLINS, B. E.: *Social psychology*, Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1970.

DAVIS, K. E., y JONES, E. E.: «Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, *61*, pp. 402-410.

DEBATY, P.: *La mesure des attitudes*, París, Presses Universitaires de France, 1967.

DUMONT, L.: *Homo hierarchicus*, París, Gallimard, 1966.

FESTINGER, L.: *A theory of cognitive dissonance*, Nueva York, Hasperand Row, p. 19.

FESTINGER, L., y CARLSMITH, J. M.: «Cognitive consequences of forced compliance», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, *58*, pp. 203-210.

GLASS, D. C.: «Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression», *Journal of Personality*, 1964, *32*, pp. 531-549.

GOLDMANN, L.: *Sciences Humaines et Philosophie*, París, Gallimard, 1967.

HEIDER, F.: *The psychology of interpersonal relations*, Nueva York, John Wiley and Sons, 1958.

HENDRICK, C.; BIXENSTINE, V. E., y HAWKINS, G.: «Race versus belief similarity as determinants of attraction. A search for a fair test», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1971, *17*, pp. 250-258.

HOFSTADTER, R.: *Social darwinism in american thought*, 1860-1915, Filadelfia, University of Pennsylvania Press, 1944.

HRABA, J., y GRANT, G.: «Black is beautiful. A reexaminations of racial preference and identification», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, *16*, pp. 398-402.

INSKO, C. A., y ROBINSON, J. E.: «Belief similarity versus race as determinants of reactions to negroes by southern white adolescents», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, *7*, pp. 216-221.

JONES, E. E., y GERARD, H. B.: *Foundations of social psychology*, Nueva York, John Wiley and Sons, 1967.

LERNER, M. J.: «The desire for justice and reactions to victims», en MACULAY, J., y BERKOWITZ, L. (eds.), *Altruism and helping behavior*, Nueva York, Academic Press, 1970.

LERNER, M. J., y SIMMONS, C. H.: «Observer's reaction to the *innocent victim*: Compassion or rejection?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, *4*, pp. 203-210.

LINDZEY, G., y ARONSON, E.: *The handbook of social psychology* (2.ª ed.), Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1968.

MAISONNEUVE, J.: *Psycho-sociologie des affinités*, París, Presses Universitaires de France, 1966.
MARX, K.: *Crítica del programa de Gotha*, 1875.
MAUCORPS, P. H.; MEMMI, A., y HELD, J. F.: *Les français et le racisme*, París, Payot, 1965.
MILLS, J. (ed.): *Experimental social Psychology*, Toronto, Canadá, MacMillan, 1969.
FRAISSE, P., y PIAGET, J. (bajo la dirección de): *Traité de psychologie expérimentale*, IX, *La Psychologie sociale*, París, Presses Universitaires de France, 1965. Cf. principalmente G. DE MONTMOLIN, «L'interaction sociale dans les petits groupes», pp. 1-58.
MORENO, J. L.: *Who shall survive?*, Washington, D. C., Nervous and Mental Disease Publishing Co., 1934.
MYRDAL, J.: *An american dilemma*, Nueva York, Harper and Row, 1944.
NICOLAUS, M.: «The professional organization of sociology. A view from below», *Antioch Review*, 1970, *30*, n.º 2.
NOVACK, D. W., y LERNER, M. J.: «Rejection as a consequence of perceived similarity», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, *9*, pp. 147-152.
OSGOOD, C. E.; SUCI, G. J., y TANNENBAUM, P. H.: *The measurement of meaning*, Urbana, Illinois, University of Illinois Press, 1957.
ROKEACH, M.; SMITH, P. W., y EVANS, R. I.: «Two kinds of prejudice or one?», en ROKEACH, M.: *The open and closed mind*, Nueva York, Basic Books, 1960.
ROKEACH, M., y MEZEI, L.: «Race and shared belief as factors in social choice», *Science*, 1966, *151*, pp. 167-172.
SARTRE, J.-P.: *Réflexions sur la question juive*, París, Gallimard, 1947.
SCHACHTER, S., y SINGER, J. E.: «Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state», *Psychological Review*, 1962, *69*, pp. 379-399.
SCHUMAN, H.: «Sociological racism», *Trans-action*, 1969, *17*, pp. 44-48.
SHERIF, M., y SHERIF, C. W.: *Social psychology*, Nueva York, Harper and Row, 1969.
SKINNER, B. F.: «Operational analysis of psychological terms», *Psychological Review*, 1945, *52*, pp. 270-281.
SLATER, P. E.: *The pursuit of loneliness*, Boston, Beacon Press, 1970.
SMITH, C. R.; WILLIAMS, L., y WILLIS, R. H.: «Race, sex, and belief as determinants of friendship acceptance», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, *5*, pp. 127-137.
STEIN, D. D.: «The influence of belief systems on interpersonal preference», *Psychological Monographs*, 1966, p. 80 (todo el n.º 616).
STEIN, D. D.; HARDYCK, J. A., y SMITH, M. B.: «Race, and belief. An open and shut case», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, *1*, pp. 281-290.
STOUFFER, S. A.; SUCHMAN, E. A.; DE VINNEY, L. C.; STAR, S. A., y WILLIAMS, R. M., Jr.: *The american soldier*, Princeton, Nueva Jersey, Princeton University Press, 1949.

SYKES, A. J. M.: «Economic interest and the Hawthorne researches», *Human Relations*, 1965, 18, pp. 253-263.

TOCQUEVILLE DE, A.: *De la démocratie en Amérique*, 1835-1840.

TRIANDIS, H. C.: «A note on Rokeach's theory of prejudice», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, *62*, pp. 184-186.

TRIANDIS, H. C., y DAVIS, E. E.: «Race and belief as determinants of behavioral intentions», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, *2*, pp. 715-725.

TRIANDIS, H. C.; LOH, W. D., y LEVIN, L. A.: «Race, status, quality of spoken english, and opinions about civil rights as determinants of interpersonal attitudes», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, *3*, pp. 968-972.

VAN DEN BERGHE, P. L.: *Race and racism. A comparative perspective*, Nueva York, John Wiley and Sons, 1967.

WALSTER, E.; BERSCHEID, E., y WALSTER, G. W.: «The exploited: justice or justification?», en MACULAY, J., y BERKOWITZ, L. (eds.), *Altruism and helping behavior*, Nueva York, Academic Press, 1970.

MICHEL PLON

7. «Juegos» y conflictos

7.0. INTRODUCCIÓN

La evocación de tres «acontecimientos», o, para utilizar un vocabulario al que tan aficionados son los estrategas americanos, de tres «escenarios», cuyo carácter real o imaginario importa poco por el momento, nos permitirá una aproximación más directa a problemas ya antiguos, algunos de cuyos aspectos ha intentado repensar la psicología.

El primer «acontecimiento» se referirá a lo que, para simplificar, podemos designar como de la esfera política. Estados Unidos y la U.R.S.S. poseen cada cual una fuerza atómica cuya utilización de uno contra el otro tendría por consecuencia la desaparición pura y simple de aquel de los dos que fuera apuntado. Las posiciones respectivas de ambos países son tales que a propósito de cada problema que se plantea en el mundo, sus intereses inmediatos son divergentes. Tanto para uno como para otro, la supremacía absoluta, la posibilidad de realizar al máximo los objetivos políticos que se ha fijado supondría la utilización del arma atómica con el fin de asegurarse de la desaparición del adversario. Sin embargo, los medios detectores son tales que dejan tiempo, a aquel de los dos países que fuera así atacado, de replicar, lo cual supondría como resultado el aniquilamiento recíproco, consecuencia enteramente opuesta a la de la supremacía absoluta buscada al principio. Las dos potencias están por consiguiente obligadas a «coexistir», a «colaborar» y a no recurrir a una alternativa «belicosa», «ofensiva» que correría el riesgo de terminar con la propia destrucción de cada uno, siendo la destrucción del contrario, entonces, no más que un insignificante consuelo.

Tomaremos el segundo «acontecimiento», siguiendo a A. Rapoport (1963), de la ópera italiana *Tosca*, de Puccini. Nos situamos aquí en el universo de la fábula y la utilización del término argumento corresponde al uso corriente que de él se hace. Es sabido que en esta

historia, Scarpia, el jefe de la policía romana, ha condenado a muerte a Cavaradossi, el amante de Tosca. Sin embargo, Scarpia propone un trato a Tosca: a cambio de sus favores, él ordenará un simulacro de ejecución y Caravadossi salvará la vida. Tosca acepta el trato, pero, en el momento en que Scarpia va a abrazarla, le apuñala. Por su parte, Scarpia no ha dado la orden de falsa ejecución y Cavaradossi es realmente ejecutado. A diferencia del argumento precedente, los dos protagonistas han optado cada uno por su lado por la alternativa «ofensiva», «competitiva» esperando poder «ganar en los dos tableros» si el otro se mostrara respetuoso con el contrato. Pero como el razonamiento ha sido bilateral, la situación es desastrosa para cada uno: Scarpia muere y Tosca pierde a su amante, al que ella quería, según nos dice la historia, por encima de todo.

Evoquemos ahora la esfera de los «hechos diversos» para considerar un tercer ejemplo. En una carretera de tres carriles, dos automovilistas que vienen en sentido contrario se aprestan a adelantar a otros que ruedan a menor velocidad. Para hacerlo, cada uno toma el carril central. La distancia que los separa y su velocidad respectiva son tales que un matemático demostraría que la colisión es inevitable. Sin embargo, los dos conductores no tienen tiempo para entregarse a cálculos tan científicos y su suerte depende de su apreciación y... de su decisión. Si ambos consideran que es más prudente reintegrarse a la fila de coches que se encuentra a su derecha, ciertamente habrán perdido algunos segundos, pero habrán evitado todo peligro de accidente. Si uno solo de los dos automovilistas se mete en la fila de la derecha, el otro tendrá la vía libre y podrá así ganar tiempo. Pero ambos pueden también considerar que el que tiene que meterse en la fila es el otro, que no tienen tiempo que perder, que no tienen ninguna razón para ceder, etc.; en ese caso hay grandes posibilidades de que la colisión se produzca con las consecuencias que comporta para cada uno de los dos conductores.

Podríamos multiplicar así los ejemplos de situaciones de esta clase evocando otros muchos campos de actividades. En todos los casos el problema parece reducirse del todo a una cuestión de alternativa, de decisiones, de consecuencias variables, que van de la coexistencia a la destrucción mutua pasando por la posibilidad de dominar al otro. La existencia de esta última posibilidad es lo que da carácter conflictivo a esta clase de situación. La esperanza de poder asegurarse una ventaja sobre el otro, de quedar siendo el único o de ser el primero quita a la coexistencia una parte de sus atractivos y al mismo tiempo hace que se cierna el riesgo de la catástrofe.

Ya es posible concebir la atracción que esta clase de problema,

ya que sólo fuera por su aparente anclaje en todos los dominios de la vida social, ha podido ejercer sobre los psicosociólogos. La psicología social, empero, en su deseo de establecerse como andadura científica, no podía satisfacerse con una descripción tan sumaria.

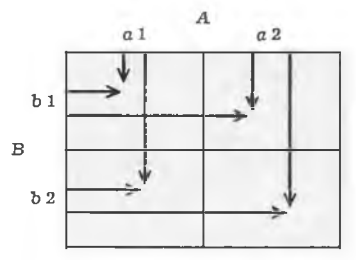
Intentemos, pues, depurar nuestros tres «argumentos» con el fin de ver mejor lo que tienen en común, dejando aparte los contenidos semánticos de cada uno.

Se comprobará de entrada que en las tres situaciones evocadas, dos partes, dos protagonistas *A* y *B* están en presencia, relacionados uno con otro a propósito de un objeto preciso, de un problema particular y por un período cuya duración está en función de la existencia del problema. En efecto, poco nos importa por el momento lo que hacían Estados Unidos hace cincuenta años o lo que hará la U.R.S.S. en el año 2000; se trata de la situación en el momento en que se la describe. Del mismo modo, poco nos importa en lo inmediato los antecedentes de Scarpia o los proyectos de Tosca, así como la procedencia y el destino de nuestros automovilistas. La relación entre las partes en presencia se expresa por el hecho de que toda elección de uno concerniente a la situación de que se trata afectará y será afectada por la elección del otro. Comprobamos por último que en nuestros tres ejemplos, las dos partes tienen un número igual de posibilidades de elección, en el caso que nos ocupa dos, que llamaremos *a* 1 y *a* 2 en lo que concierne a *A* y *b* 1 y *b* 2 por lo que se refiere a *B*.

Las características que acabamos de extraer forman los primeros elementos de un paradigma que aparecerá más claramente si lo presentamos en forma de un cuadro que llamaremos en adelante una *matriz* (cuadro I).

Cuadro I

Principio de la representación matricial



En la parte superior de la matriz hemos colocado al protagonista *A* que tiene dos posibilidades de elección, *a* 1 y *a* 2. A la izquierda de la matriz, al protagonista *B* que tiene igualmente dos elecciones posibles *b* 1 y *b* 2. Las cuatro casillas de la matriz corresponden a las cuatro combinaciones de elección posibles: *a* 1 *b* 1; *a* 1 *b* 2; *a* 2 *b* 2; *a* 2 *b* 1. La lectura de la matriz se efectúa según los puntos de encuentro de las flechas: la casilla que está arriba y a la izquierda concierne a la combinación *a* 1 *b* 1; la casilla que está abajo y a la izquierda concierne a la combinación *a* 1 *b* 2, y así sucesivamente.

¿Pero de qué lectura se trata, puesto que, de momento, las casillas están vacías? Dicho de otra manera, ¿cómo representar las consecuencias para cada uno de los protagonistas de las diversas combinaciones de elección? Encontramos aquí un primer obstáculo de gran importancia. Para indicar, no la solución del problema, sino más exactamente los postulados de base que se han adoptado a propósito, las opciones que determinarán el sentido de la problemática que será seguida, tenemos que ver rápidamente cómo la psicología social ha encontrado una clase de situación y en qué sentido. Indicaremos a continuación los grandes ejes de las investigaciones realizadas en el marco de ese paradigma y nos detendremos más ampliamente en algunas de esas investigaciones, más especialmente las realizadas en Europa, que creemos presentan un interés particular en cuanto que constituyen a la vez una innovación con respecto a las investigaciones americanas y una introducción a ciertas cuestiones críticas que no se puede dejar de plantear desde el momento en que se ha tomado conciencia de ese campo de investigación.

7.1. DOS MODELOS DE INTERACCIÓN SOCIAL

A partir del estudio de los pequeños grupos, la atención de muchos psicosociólogos se ha dirigido progresivamente hacia los procesos de interacción y de interdependencia entre dos individuos.

El estudio de la organización, de la evolución de la diada se ha convertido así en un sector privilegiado que autoriza la aproximación detallada de fenómenos tales como la comunicación, el poder, la negociación y el conflicto se ha extendido bajo la influencia de dos corrientes de pensamiento que evocaremos brevemente, el análisis de sus relaciones, de sus eventuales diferencias y/o similitudes, de sus

orígenes dependientes de un estudio de carácter histórico y epistemológico que no hay lugar a efectuar en el marco de este capítulo.

7.1.1. El modelo de Thibaut y Kelley

La primera de esas corrientes, interior a la psicología, tiene su origen a la vez en las teorías utilitaristas y en la teoría del refuerzo, estando principalmente representada por el libro de J. W. Thibaut y H. H. Kelley *The social psychology of groups* (1959).

Para dichos autores, la aproximación científica a las relaciones interpersonales, a la vida social en general, pasa por el estudio prioritario de la interacción entre dos individuos. Tomando como punto de partida el microcosmo de la vida social que constituye la diada es como será posible alcanzar los complejos procesos concernientes a las relaciones sociales más elaboradas. «La esencia de cualquier relación interpersonal —nos dicen esos autores— es la interacción. Puede considerarse que dos individuos están en relación cuando en repetidas ocasiones se los observa en situación de interactuar. Entendemos por interacción que dichos individuos emitan comportamientos en presencia del otro, que creen producciones en dirección al otro, o que comuniquen con el otro. En cualquier caso consideramos que hay interacción si existe por lo menos la posibilidad de que las acciones de cada uno afecten al otro» (Thibaut y Kelley, 1959, p. 10).

¿Cómo tomar la medida de esta afectación? ¿Cómo asegurarse de alguna manera de la existencia y por consiguiente de la persistencia o de la desaparición de esta interacción?

La respuesta a esta pregunta supone la aceptación de dos postulados de base en los cuales descansa toda la construcción teórica que nos proponen ambos autores.

En primer lugar se considerará que, en la mayor parte de los casos, un comportamiento social no tiene ninguna oportunidad de ser renovado si no es reforzado, recompensado de una manera cualquiera. En segundo lugar, se planteará que la intensidad de la recompensa o del castigo proporcionados por un comportamiento social cualquiera puede medirse y que las diferentes modalidades de las ganancias y de los costes pueden ser reducidas a una escala psicológica única.

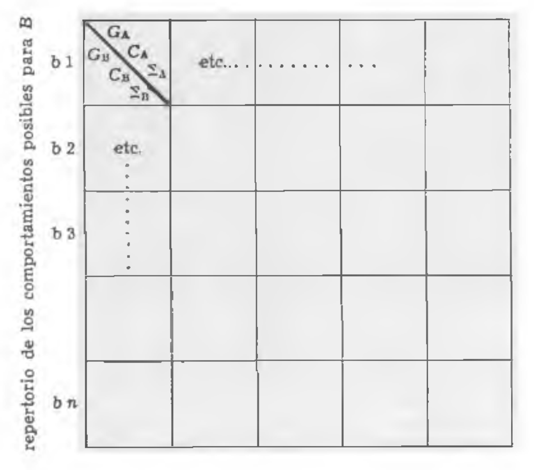
No importa qué interacción podrá entonces expresarse en términos de «outcomes» (resultados, consecuencias) que pueden ser positivos: ganancias, beneficios, recompensas, etc., o negativos: pérdidas, costes, sanciones, etc. Por regla general, se tenderá a considerar que un comportamiento social determinado tendrá grandes posibilidades de desa-

parecer si el coste que ocasiona es superior al beneficio que proporciona.

Las diferentes clases de interacción posibles, caracterizadas por sus consecuencias en términos de satisfacción o de insatisfacción, de aprovisionamiento o de privación para cada uno de los protagonistas después de una secuencia de comportamiento, pueden ser representadas en forma de una matriz (cuadro II).

CUADRO II

Matriz de interacción con un conjunto «n» de comportamientos posibles



G_A: ganancia para *A*;
C_A: coste para *A*;
Σ_A: resultado en valor absoluto para *A*.

(Según Thibaut y Kelley, 1959.)

En el cuadro II, cada uno de los individuos en interacción puede actuar de *n* maneras y siguiendo el principio de lectura indicado en el cuadro I se puede descubrir en cada casilla las consecuencias para *A* y para *B* de una pareja de comportamientos, por ejemplo *a* 1 *b* 1.

He aquí, al parecer, el fulminante de una respuesta a la pregunta que hemos encontrado precedentemente de la representación de las consecuencias. ¿Qué significan los números llevados al cuadro II en la casilla *a* 1 *b* 1? En este punto, Thibaut y Kelley son muy explícitos y su respuesta constituye una primera opción a la pregunta planteada.

Los autores precisan en efecto que la formalización matricial que ellos adoptan es muy parecida a la que es origen de la teoría de los juegos que vamos a considerar inmediatamente pero que se distingue de ella claramente en diferentes puntos. En principio, los valores indicados en las casillas de la matriz no son para Thibaut y Kelley valores fijos; por el contrario, bajo el efecto de factores internos y externos a la interacción estudiada, esos valores son susceptibles de modificarse durante la evolución de la interacción. La actitud o el discurso *a* 1 interactuando con la actitud o el discurso *b* 1 puede tener tal consecuencia al comienzo de la interacción y tal otra al final a causa del cansancio o de una mejor comprensión mutua, por ejemplo: «La interacción no es un juego en el que habría una solución única, ideal o *dominante*» (Thibaut y Kelley, 1959, p. 25). Por otra parte, y siempre a diferencia de la óptica de la teoría de los juegos, Thibaut y Kelley consideran que al comienzo de la interacción, los participantes no tienen ni un conocimiento completo y definitivo de sus posibilidades de elección, ni un conocimiento completo de las consecuencias que se deducirían de la elección que son susceptibles de efectuar. En otros términos, las matrices, en la perspectiva de Thibaut y Kelley, representan el universo de lo posible para una interacción dada, mientras que constituyen, como vamos a ver, un universo cerrado en el caso de la segunda opción.

No es cuestión de exponer aquí más allá de la obra de Thibaut y Kelley, lo cual desbordaría nuestra materia en la medida en que la conceptualización propuesta por dichos autores no ha dado lugar a una producción experimental abundante en el campo del estudio del conflicto. Si hemos dado, sin embargo, unas breves indicaciones sobre esta andadura, obedece a varias razones.

En primer lugar, la aproximación de Thibaut y Kelley, además de que constituye una opción a propósito del problema de las utilidades tal como lo hemos señalado, aparece como una especie de marco general, de preliminar cuyo conocimiento es prácticamente indispensable para quien pretenda estudiar unos fenómenos situándose en la perspectiva de la interacción.

En segundo lugar, se puede considerar, a otro nivel, que la resonancia de la obra aludida en la psicología social ha facilitado de al-

guna manera la toma de contacto que comenzaba a efectuarse entre la andadura psicológica y la corriente de pensamiento procedente de la teoría de los juegos. En el momento en que apareció este libro, sólo algunos raros trabajos, los primeros trabajos de M. Deutsch (1958) sobre la cuestión particularmente, utilizaron matrices, y es cierto que esta obra ha contribuido no poco a la familiarización de los psicólogos con las matrices de juegos.

Por último, hay que señalar que si, como hemos dicho, la andadura como tal no ha sido muy productiva en el plano experimental, el nombre de Kelley está estrechamente asociado con las investigaciones sobre los conflictos y las negociaciones aunque no fuera más que a causa de la controversia (Kelley, 1965) que le ha enfrentado a Deutsch a propósito de una serie de experimentos sobre la negociación (Deutsch y Krauss, 1962), controversia que ilustra bastante notablemente las relaciones entre las dos opciones concernientes a la significación de los valores inscritos en una matriz y de los que hemos intentado en otra parte (Plon, 1969) dar una valoración.

7.1.2. El modelo nacido de la teoría de los juegos

La segunda corriente de pensamiento es, en cuanto a sus orígenes y a sus principales desenvolvimientos, exterior a la psicología.

Dicha corriente tiene su origen, limitándose cuando menos a los antecedentes inmediatos, en las doctrinas económicas utilitaristas que se desarrollaron a finales del siglo XIX y a comienzos del XX, doctrinas de las que se admite generalmente que la teoría de los juegos constituye una de las derivaciones más elaboradas.

No tenemos la intención de exponer, ni siquiera sucintamente, las dimensiones principales de la teoría de los juegos; un trabajo tal, aparte de que ha sido ya objeto de muchos libros,[1] desbordaría con mucho el espacio de un solo capítulo. No es, pues, inútil recordar aquí que nosotros nos situamos en el punto de vista de la psicología social y en este punto de vista únicamente, lo que implica enormes simplificaciones, y aun algunas distorsiones con relación a una presentación rigurosa del libro de J. von Neumann y O. Morgenstern *Theory of games and economic behavior* (1944).

El objetivo de los teóricos de los juegos ha sido establecer, en forma de teoremas matemáticos, las «estrategias» o políticas de acciones óptimas en situaciones conflictivas que comprenden 2 ó *n* par-

1. Al final del capítulo se hallará una sucinta bibliografía referente a los diferentes problemas que abordaremos.

ticipantes. La determinación de una estrategia óptima, es decir de la estrategia que un individuo *debería* adoptar *si* es *racional* —volveremos sobre este último término dentro de un momento— supone la definición rigurosa de las situaciones conflictivas a las que se aplica tal estrategia.

No hablaremos aquí más que de situaciones con 2 personas, que fueron el primero de los objetivos de la teoría de los juegos y que son las que los psicosociólogos han conservado en la perspectiva del estudio de la interacción.

La distinción entre diversas situaciones se efectúa en función del grado de convergencia (o de divergencia) de los órdenes de preferencia de los dos protagonistas que están en una relación de interdependencia. Supongamos que el grado de convergencia sea nulo, que los órdenes de preferencia sean totalmente opuestos: nos hallamos entonces en una situación extrema, la del conflicto absoluto que no puede acabarse más que con la desaparición de uno de los protagonistas (el caso del duelo, por ejemplo) o con la ruina de uno de los jugadores en beneficio del otro (el caso del póquer). Es cierto que en tales situaciones pueden intervenir factores psicosociológicos, pero el modelo de *juego con resultado nulo* que propone la teoría de los juegos en ese caso se presta mal a una utilización experimental y los psicosociólogos prácticamente no han recurrido jamás a esta situación.

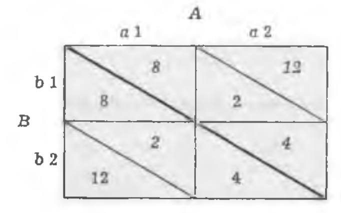
En el otro extremo, podemos encontrar situaciones en que el grado de convergencia entre los órdenes de preferencia es total: pueden entonces plantearse problemas de coordinación, de organización, que no tienen ya relación directa con los procesos de negociación y de conflicto.

Entre los dos extremos, la teoría de los juegos ha tratado de situaciones que por oposición a las primeras se llaman *juegos de resultado no nulo* (lo que pierde uno de los protagonistas no es automáticamente ganado por el otro) caracterizadas por la existencia simultánea de divergencias y de convergencias en los órdenes de preferencia. En tales situaciones, a diferencia de las de la primera categoría, el conflicto no es inevitable, es sólo potencial, latente y evitarlo no supone la desaparición de la interacción, constituyendo por el contrario una de las posibles evoluciones. El cuadro III nos muestra un ejemplo de este tipo de situación. Se trata de la situación más célebre, llamada el «dilema de los prisioneros».

Se puede comprobar que en esta situación, si cada una de las dos partes quiere obtener el máximo de puntos o de dinero; en una palabra, si cada una de las dos partes quiere maximizar su utilidad, es preciso que adopten la elección *a* 2 para *A* y la elección *b* 2 para *B*.

Cuadro III

El «dilema de los prisioneros»
(las ganancias de A van en cursiva)



Sin embargo, si esta estrategia es efectivamente adoptada por *A* y *B*, comprobamos que *A* y *B*, lejos de tener 12 cada uno, no tendrán más que 4, lo cual no es sino la mitad de 8, tanteo que *A* y *B* habrían podido obtener adoptando las elecciones *a* 1 y *b* 1. Sería por consiguiente más razonable para *A* y para *B* atenerse a esta última solución. Pero la adopción por *A* o por *B* de las elecciones *a* 1 y *b* 1 comporta un peligro mayor: cuando *A* elige *a* 1, nada le garantiza que *B* va a elegir b 1; *A* tiene, por el contrario, todas las razones para temer una elección *b* 2 por parte de *B* que proporcionaría 12 a este último y solamente 2 a *A*. Este razonamiento puede, por supuesto, invertirse para *B*; el temor recíproco a no tener más que 2 mientras que el otro tendría 12, conduce a *A* y a *B* a adoptar la combinación *a* 2 *b* 2.

La teoría de los juegos no conoce tal lenguaje de temor o de peligro: considera que habiendo elegido *a* 2 y b 2, *A* y *B* han demostrado ser individuos *racionales* que han elegido su *estrategia dominante* susceptible de proporcionarles con toda probabilidad el máximo beneficio.

Se dirá, en efecto, que, para *A*, la estrategia *a* 2 es *dominante* en el sentido de que los dos resultados que puede tener son superiores a los dos resultados correspondientes que la estrategia *a* 1 era capaz de proporcionar: en la eventualidad en que *B* elige *b* 1, *A* al elegir *a* 2 obtiene 12, lo que es superior al tanteo de 8 que habría conseguido al elegir *a* 1; en la eventualidad en que *B* elige *b* 2, *A* obtiene 4 con *a* 2, mientras que no habría tenido más que 2 con *a* 1.

Esta concepción de la racionalidad puede parecer a primera vista

inquietante, y hasta un tanto diabólica. Para comprender mejor la especificidad del razonamiento de la teoría de los juegos, volvamos por un instante a nuestro ejemplo de *Tosca*. Imaginemos que Tosca no tendrá suficiente sangre fría para asesinar a Scarpia y se dice que, después de todo, la vida de su amante bien vale un «extravío». Si Scarpia por su parte considera que le basta con obtener los favores de Tosca y que en fin de cuentas no arriesga nada con dejar con vida a Cavaradossi, se ve que nuestra imaginación nos ha hecho transformar un drama en una historia parecida a un vodevil.

Pero los teóricos de los juegos no se ríen: en tal caso, considerarían que Tosca y Scarpia han obrado irracionalmente en la medida en que no han tratado de maximizar su utilidad. Esta respuesta tiene por qué chocar con el buen sentido y es susceptible, además, de inquietar a los más optimistas, puesto que, si se aplica a nuestro primer argumento, viene de nuevo a preconizar la destrucción mutua por medio de las armas atómicas. En lo que se refiere al buen sentido, uno se inclinaría a pensar que la verdadera utilidad máxima para Tosca consiste en volver a ver a su amante y para Scarpia en conservar la vida. Pero tranquilicémonos: si el razonamiento de los teóricos de los juegos es el mismo que acabamos de evocar, hay que indicar inmediatamente que dicho razonamiento no es efectivo más que en ciertas condiciones precisas, definidas por un conjunto de postulados, conjunto que constituye la segunda opción concerniente al problema de las utilidades o como le habíamos llamado en nuestra introducción el problema de la lectura de la matriz.

Ante todo, el razonamiento efectuado por la teoría de los juegos no tiene en cuenta los efectos que pudieran derivarse de una comunicación entre los dos protagonistas. Más concretamente, desde el punto de vista de la teoría de los juegos no se considera a la comunicación como capaz de intervenir, porque aunque la comunicación haya tenido lugar, queda en última instancia que tomar una decisión de una y otra parte y en el último momento todo puede siempre ser puesto en tela de juicio. Desde este punto de vista, se ha podido aventurar que los problemas abordados por la teoría de los juegos eran, en definitiva, problemas más de decisión individual que problemas de decisión interpersonal. Sea como fuere, digamos con referencia a nuestra primera evocación, que no existe «teléfono rojo» en la problemática de Von Neumann y Morgenstern.

Por lo demás, tres postulados básicos definen el marco en el cual hay que entender la noción de racionalidad.

En primer lugar, se supone que cada una de las dos partes es perfectamente apta para establecer, para una situación dada, la lista ex-

haustiva de las alternativas entre las cuales debe tomarse la decisión. Dicho de otra manera, no se descubren progresivamente en el tiempo nuevas posibilidades o una evolución de la situación: los valores inscritos en la matriz son fijos, cualquiera que sea su magnitud absoluta.

En segundo lugar, la teoría plantea el postulado llamado de la *transparencia* que supone que las dos partes poseen cada una la totalidad de la información contenida en el cuadro matricial que define la situación: queda eliminado por ello todo proceso de anticipación, todo efecto debido a una falta de información. Por último la teoría de los juegos propone, y éste es uno de sus resultados más importantes, un indicador de utilidad, resultado de un doble proceso que define al individuo racional. Por una parte, un proceso de ordenación de las preferencias: dada una serie de eventualidades, el individuo es capaz de ordenarlas en una escala de preferencia, colocando en cabeza la que proporcione la mayor satisfacción, y así sucesivamente. Por otra parte, un proceso de valoración probabilista (medida cardinal) que viene a ponderar al primero: entre una posibilidad *A* que tiene mi preferencia absoluta pero que sólo tiene 10 oportunidades sobre 100 de realizarse y una posibilidad *B* que viene detrás en el orden de preferencia pero que tiene un 60 % de oportunidades de producirse, se demuestra matemáticamente que la posibilidad *B* tiene una mayor *utilidad* que la posibilidad *A*.

Precisemos bien de paso que la noción de postulado no se aplica a la demostración matemática, al cálculo de la utilidad, sino a la atribución que se hace al individuo de poder efectuar «naturalmente», por así decirlo, las dos operaciones precitadas.

Por consiguiente, es sobre la base de los tres postulados y haciendo abstracción de toda posibilidad de comunicación como hay que contemplar la noción de *racionalidad* y la idea de maximización de la utilidad.

La determinación de estrategias óptimas para la teoría de los juegos no puede en consecuencia ser verdaderamente comprendida más que si se tienen en cuenta unas condiciones particulares, extremas, dentro de las cuales se cumple esta teoría. Por lo demás, otros muchos factores pueden venir a alterar el alcance de las predicciones; sin embargo, para los autores de la teoría de los juegos, dichos factores no dependen ni de la economía en el sentido en que ellos la entienden, ni de las matemáticas, sino más bien de sectores tales como la psicología y más concretamente de la psicología social.

Estas breves llamadas no nos parecen inútiles en la medida en que deben permitir dejar bien situado a qué nivel interviene el psicosociólogo, y también en la medida en que nos permiten hacer la

economía de la falsa discusión que se instauró un tiempo entre los psicosociólogos con vistas a saber si los sujetos que participaban en los experimentos realizados en el marco del paradigma del juego de resultado no nulo eran o no racionales. Decimos que ésta es una falsa discusión puesto que precisamente la andadura de los psicosociólogos consistirá en apartarse de las rigurosas condiciones de la teoría de los juegos, condiciones que definen una aceptación particular de la noción de racionalidad.

En lo que concierne a la intervención del psicosociólogo, esas cuantas precisiones autorizan, a nuestro parecer, la comprobación de la diferencia de opción que existe entre esta aproximación y la representada por Thibaut y Kelley de la que hemos hablado anteriormente. Thibaut y Kelley tienen, en efecto, razón al señalar que lo que los diferencia de los psicosociólogos que, como Deutsch, utilizarán las matrices de los juegos para el estudio de las modalidades conflictivas de la interacción, es el hecho de que dichos psicosociólogos utilizan la matriz como un universo cerrado cuyos valores no serán alterados por las variables psicológicas puestas en causa. En otras palabras, el *«juego»*, tal como será utilizado por los psicosociólogos, es un objeto, un paradigma experimental que podrá ser tratado como una *constante*, como un instrumento de medición que permite poner en evidencia los efectos propios de las variables psicosociológicas.

7.2. ESTUDIO DE LA INTERACCIÓN CONFLICTIVA EN EL MARCO DE LOS «JUEGOS»

7.2.0. Modalidades de utilización y ejes principales de investigación

La transposición del modelo de los «juegos» desde la teoría matemática hasta la psicología social, o, si se quiere señalar de ese modo ciertas reservas en cuanto a lo bien fundado de la operación, la importación que se ha efectuado entre la teoría de los juegos y la psicología social está caracterizada por una particular utilización de los modelos.

El primer aspecto de esta utilización consiste en el establecimiento de una analogía. Como observa justamente E. Apfelbaum (1969, p. 45), los psicosociólogos, en su gran mayoría, admiten «como principio previo a cualquier estudio» la analogía entre «las situaciones naturales

de negociación y los juegos, transpuestos ellos mismos de la teoría de los juegos, como situación de laboratorio». En otras palabras, el proceso de importación tiene por efecto, entre otros, que el «juego» de *modelo matemático* que se halla en el marco de la teoría se hace *modelo reducido* de la «realidad». Hemos señalado el carácter analógico al comienzo del capítulo evocando unos «argumentos»; volveremos sobre ello más tarde.

El segundo aspecto reside en el hecho de que los psicosociólogos han tomado a su cargo el carácter estático de la andadura de la teoría de los juegos utilizando el «juego» como la descripción estable de la estructura de la interacción. Como señala S. Moscovici en su prólogo al libro de D. Jodelet y sus colaboradores (1970, p. 46), «parece que hoy el análisis de la negociación y de las situaciones de juegos es el camino real en la aproximación a la interacción.» Estas modalidades de utilización, que implican que los valores inscritos en el cuadro matricial son considerados como las utilidades y por consecuencia se supone que determinan con exclusión de cualquier otro factor las preferencias del sujeto, y que implican igualmente una aceptación psicológica del término preferencia, acepción que no coincide íntegramente con la aceptación matemática del término que supone el establecimiento del *orden total*, estas modalidades determinarán el sentido de la problemática adoptada. La situación de juego de resultado no nulo —el «dilema de los prisioneros» es el más utilizado— es de alguna manera un dilema doble: lo es en cuanto a su estructura pero también en cuanto a la utilización que de él hace la psicología en la medida en que el sujeto se ve constreñido a resolver el problema tal como se le plantea, sin posibilidad de actuar de otra forma que según las reglas propuestas o, como indica H. H. Kelley (1965), sin posibilidad «de abandonar el campo».

No habiendo estado de acuerdo los primeros resultados obtenidos con los que se podían inferir a partir de la teoría de los juegos, Luce y Raiffa (1957) consideraron que, en la hipótesis de una serie de elecciones, la racionalidad entendida en el sentido de la teoría debería conducir a la instauración estable de una combinación de elección de tipo *a* 1 *b* 1 —mostrándose los sujetos «competitivos» en su mayoría, el mayor problema mayor consistirá en poner en evidencia factores susceptibles de transformar esta actitud en una actitud «cooperativa» de tipo *a* 1 *b* 1.

Siendo nuestro objetivo proporcionar al lector los elementos básicos que autorizan la comprensión de los problemas planteados, indicar el espíritu dentro del cual se han investigado las soluciones y no abrumarle con detalles de nombres y de cifras, no hay por qué pasar

aquí revista a la masa de trabajos experimentales que se han realizado en el sector durante los últimos doce años. Entre otras muchas tentativas de síntesis, indicaremos en la bibliografía tres que nos parecen completarse suficientemente para dar al lector interesado una información satisfactoria.

Contentémonos por consiguiente con indicar que han sido estudiadas experimentalmente diferentes variables susceptibles de tener por efecto la aparición de una estrategia «cooperativa». Entre dichas variables, retenemos los móviles de los sujetos que se puede inducir por el sesgo de las instrucciones que da el experimentador; la estrategia del compañero que se puede hacer más o menos «cooperativa» transmitiendo al sujeto cuyas elecciones se han estudiado, elecciones programadas previamente, mientras que él cree recibir las elecciones de un compañero real; la intensidad de las ganancias o de las pérdidas modificando el orden de magnitud de los valores de la matriz; el carácter conflictivo de la situación haciendo que varíen las distancias entre los valores de la matriz, etc.

Cualesquiera que sean las variables estudiadas, se puede considerar aproximadamente que dos concepciones, dos «estados de ánimo» han dominado hasta el presente este campo de investigaciones. La primera de las concepciones está principalmente ilustrada por el nombre de Deutsch para el cual los fenómenos de cooperación y de competición en los grupos y luego en la interacción han ocupado siempre un lugar central y que, de manera por lo general bastante explícita, ha situado su trayectoria en la perspectiva de la resolución de los conflictos, cualesquiera que sean, por la instauración de la comprensión mutua, de la coexistencia pacífica. La segunda concepción hace aparecer el nombre de A. Rapoport que, aunque próximo a Deutsch en cuanto a las preocupaciones pacifistas, ha puesto más particularmente el acento sobre el aspecto «toma de decisión» en sus trabajos sobre los juegos, estudiando las sucesiones de elección en largas series y buscando validar diversos modelos matemáticos para explicar la organización de una serie de decisiones.

Cualesquiera que sean por lo demás las diferencias existentes entre esas dos concepciones, tanto desde el punto de vista de las referencias como desde el punto de vista metodológico, cualquiera que sea el carácter esquemático que pueda tomar el reagrupamiento forzosamente arbitrario para un cierto número de trabajos, en la mayor parte de las investigaciones reside una característica común, relacionada con las modalidades de utilización del modelo de los juegos que citamos anteriormente, característica que puede aparecer como doblemente paradójica.

Parece obligado considerar que, cualesquiera que hayan podido ser por lo demás las distorsiones infligidas a los conceptos de la teoría de los juegos por los psicosociólogos, éstos sin embargo han asumido, por lo general implícitamente, la concepción estática y aritmética del cambio que domina la teoría. Estudiando la interacción conflictiva, y aquí es donde nos parece que interviene la primera paradoja, los psicosociólogos la coagulan en un estado dado y hacen intervenir variables extrínsecas a la interacción propiamente dicha. Parece que la comodidad del modelo del «juego» como situación experimental entraña el olvido de las características de la situación y de sus efectos sobre la interacción. Ahora bien, en la medida en que se planteaba de arranque la analogía global entre el juego de resultado no nulo y el conflicto, existía toda la razón para considerar que esta interacción iba a diferenciarse en su organización, y en su evolución, de otros tipos de interacción. Consideremos por ejemplo la interacción entre dos individuos en el marco de un «dilema de los prisioneros» y la que se establece entre dos individuos que efectúan un trabajo en común. Hay lugar sobrado para pensar que unos comportamientos, unas actitudes, unos razonamientos que son objetivamente los mismos serán interpretados diferentemente, tendrán significaciones quizá totalmente opuestas para los interesados según que se hayan producido en el marco de una u otra situación. Para permanecer en un nivel de análisis extremadamente superficial, todo el mundo sabe bien que según yo esté en una relación conflictiva o no con *X*, tal actitud por su parte me conducirá a una interpretación diferente y a la inversa. En otras palabras, se puede pensar razonablemente que, por el hecho mismo de su carácter conflictivo, la situación de juego de resultado no nulo constituía un elemento privilegiado para el estudio de los procesos simbólicos en la interacción.

Esta aproximación a la interacción por ella misma, a la dimensión simbólica de las conductas habría podido ser entrevista según otra dirección cuyo olvido no nos parece menos paradójico. Parece que en este caso el postulado de la analogía haya ocultado un aspecto importante de la situación, a saber su carácter de *juego* en el sentido corriente de la palabra. Cualesquiera que sean las precauciones tomadas por los investigadores, especialmente en lo que concierne a las instrucciones dadas a los sujetos, para evitar toda alusión al universo del juego, muchos indicios dan testimonio del hecho de que ese carácter permanece activo, lo que no deja de plantear ciertos problemas que mencionaremos a continuación.

Se puede no obstante pensar que esta dimensión, tomada en cierto modo «en serio», habría debido llevar a considerar la importancia de

ciertos procesos notables en un tal marco. Cualquiera que sea el juego considerado, cualesquiera que sean las reglas, las maneras de jugar, ciertos factores, internos a la interacción, pueden aparecer como especialmente operantes en la determinación de las conductas y de los resultados. El jugador experimentado, jamás cogido en un fallo, es enfrentado a un principiante: el primero «distrae su atención», «deja de tomar las precauciones elementales» y «pierde la partida». Nada había de sorprendente en la estrategia del principiante, nada había sido modificado empero en la estrategia del juego; la explicación está en otra parte: en la interacción propiamente dicha y particularmente en el proceso de *representación* del compañero por el jugador experimentado.

Algunos trabajos relativamente recientes han abordado de frente este tipo de problema hasta ahora abandonado y a veces incomprendido como lo acredita un comentario que examinaremos. Nos proponemos detenernos más largamente sobre estos estudios con el fin de analizar de manera más detallada esta trayectoria que se ha desarrollado principalmente en Francia.

7.2.1. La introducción de la noción de representación social

No es cosa de exponer aquí la teoría o las teorías elaboradas a propósito de la noción de representación. Aparte de que tal presentación figura en otra parte de este libro,[2] no estaría justificada para nada habida cuenta del hecho de que los trabajos de que vamos a hablar no se fijaban tal objetivo sino más bien la apertura de una nueva perspectiva en el marco de un trabajo experimental. En cuanto al carácter específicamente francés de la andadura, esta limitación puede por lo demás ser sólo momentánea; muy probablemente hay que ver ahí, aparte de una tradición cultural particular, la influencia predominante del trabajo de S. Moscovici (1961) sobre la noción de representación social.

Si el término de representación aparece en los trabajos, es que se trata de efectuar una distinción entre los elementos objetivos de una situación y la significación que esos mismos elementos revisten para los sujetos que participan en el experimento. Se trata globalmente de demostrar que las elecciones de los individuos en tales situaciones conflictivas no son totalmente analizables, ni en el marco de la perspectiva utilitarista (busca de la ganancia máxima) ni tampoco en el

2. Cf. el capítulo de C. Herzlich.

de la perspectiva motivacional (obtener más que el otro), ni por último en la perspectiva del aprendizaje (los sujetos que aprenden a «cooperar») sino que dependen en gran parte del dominio cognoscitivo que los sujetos sean capaces de tener de una situación dada.

El término situación recubre de hecho dos categorías de elementos: por una parte el compañero como componente de la interacción; por otra parte, la situación de juego o de conflicto en la cual se inscribe la interacción. Esta distinción, que por lo demás discutiremos desde otro punto de vista, no se efectúa sino raramente tal como hemos señalado. Su omisión implica que se postula una adecuación total entre la descripción que el psicosociólogo efectúa de la situación y su significación para los individuos que quieren evolucionar en ella. Esta omisión implica por otra parte un modelo de la interacción que podemos calificar de «mecanicista» en el sentido de que es considerada como inalterable, cualesquiera que sean los componentes de la interacción. Los trabajos que vamos a examinar, introduciendo la idea de representación del compañero y/o de la situación pueden ser considerados como discusiones indirectas de esos postulados implícitos.

7.2.2. Los efectos de la representación del compañero en una interacción conflictiva

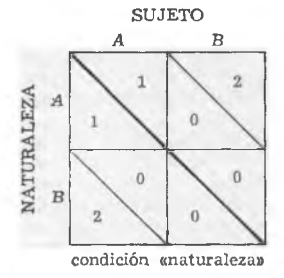
7.2.2.0. *Variación sobre la identidad de un compañero impersonal* (C. Faucheux y S. Moscovici, 1968). Este estudio de C. Faucheux y S. Moscovici está dirigido a la aportación de una respuesta a dos preguntas: *a*) naturaleza e importancia de la relación entre la estima que un individuo puede tener de sí mismo y su aptitud para adoptar un comportamiento de explotación; *b*) efecto de la identidad del compañero sobre la intensidad del comportamiento de explotación.

Como quiera que la primera pregunta desborda el marco de nuestra materia, expondremos aquí la parte del estudio que tiene relación con la segunda. Los autores tratan de definir previamente una especie de grado cero de la interacción, de manera tal que no intervengan en ella factores dependientes de la comparación social, relaciones de poder y de control. Se trata de aislar al máximo la variable «identidad del compañero» sin que puedan intervenir efectos superfluos como por ejemplo el de la anticipación de los efectos que una estrategia dada podrá producir en la del adversario. Para ello, el experimento recaerá sobre las interacciones compuestas de un sujeto (son estudiantes de medicina los que participan en el experimen-

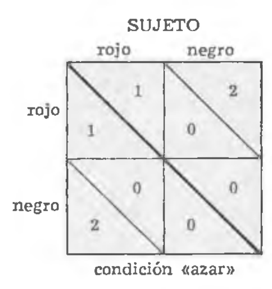
to) y de un compañero impersonal denominado *el azar* en una de las condiciones experimentales y *la naturaleza* en la segunda condición.

CUADRO IV

Las matrices del experimento Faucheux-Moscovici (1968)



condición «naturaleza»



condición «azar»

La situación era una matriz (cf. cuadro IV) compuesta de tal manera que los sujetos tenían la posibilidad de optar por una elección (negro o *B*) que privaba al compañero de todo recurso cualquiera que fuera su propia elección. Esta clase de elección (negro o *B*) considerada como la manifestación de un comportamiento de explotación es la que será utilizada como variable dependiente. A la mitad de los sujetos que participan en el experimento se les advierte que tendrán por compañero un agente impersonal al que se llamará «la naturaleza», que se materializa por 50 fichas de brístol numeradas de 1 a 50 y colocadas enfrente del sujeto. El experimento se desarrolla en 50 pruebas. En el reverso de cada ficha de brístol se encuentran escritas las letras *A* o *B*. En realidad hay un 38 % de fichas que llevan la letra *B* y el resto lleva la letra *A*. La distribución de las fichas *A* y *B* en la serie de 50 es tal que después de 20 pruebas aproximadamente, los sujetos podían darse cuenta de que su compañero jugaba más frecuentemente *A* que *B*. Se tomaba esta última precaución para eliminar toda explicación final en términos de prudencia o de desconfianza inspiradas por la estrategia incierta del compañero.

La segunda mitad de los sujetos es advertida de la misma manera de que será enfrentada a un compañero impersonal, pero esta vez

denominado el azar. En esta condición, el azar es materializado por un mazo de 50 naipes, siendo el 38 % de las cartas negras (pica o trébol), equivalentes al 38 % de las fichas *B*, y el resto cartas rojas (rombo o corazón), y siendo la distribución de las dos categorías la misma que la de las fichas *A* y *B*. Por último en ambas condiciones el procedimiento era idéntico: en cada prueba, el sujeto escribía su elección (*A* o *B*, rojo o negro) luego daba la vuelta al brístol o a la carta correspondiente a la prueba, escribía la elección del compañero (*A* o *B*, rojo o negro) y por último escribía sus puntos y los de su compañero. Este procedimiento permitía a los sujetos darse cuenta de que las elecciones del compañero estaban preestablecidas y no corrían el peligro de ser modificadas por la estrategia que él adoptara. Los sujetos no recibían ninguna consigna en particular, actuando en el sentido que les convenía.

Detengámonos un instante para considerar el interés de este experimento. Se puede en principio comprobar que desde el punto de vista de una descripción objetiva, la situación es la misma en las dos condiciones: matriz, tanto por ciento de elecciones negras o B del compañero, número de pruebas, etc. Señalemos igualmente que un cierto número de precauciones materiales permiten evitar la intrusión de cualquier otro factor distinto a aquel cuyo efecto se quiere verificar. Las únicas variaciones se refieren a la identidad y a la materialización del compañero, pero en último extremo se trata de una diferencia de denominación y de materiales por lo que hace al compañero y todo lo cual podría muy bien ser considerado como diferencias mínimas de *mise en scène*.

No obstante si, como los autores, nos interrogamos sobre la significación que pueden tener en nuestra sociedad los términos naturaleza y azar, las fichas de brístol y los naipes, se puede llegar a considerar que habrá una separación entre una descripción objetiva y la representación que los sujetos podrán tener de las dos condiciones. Las hipótesis no son en este estadio de una gran agudeza, tratándose ciertamente de una tentativa que no disimula su carácter empírico; sin embargo, la dimensión simbólica hace su entrada en el estudio de la interacción. El término *simbólico* se emplea en este caso en su sentido corriente, descriptivo.

Los autores consideran que la mayor parte del tiempo, la idea de azar, en la ocasión reforzada por la presencia de un juego de cartas, evoca la idea de adversidad, la de fatalidad, mientras que el término naturaleza remite a un universo más segurizante, más controlable. Los autores infieren que un comportamiento de explotación (elección negro o B) tendrá más posibilidad de desarrollarse en la condición

«naturaleza» que en la condición «azar» donde la inhibición del sujeto frente al «compañero» será mayor.

Se han realizado dos experimentos, reproduciendo cada vez las dos condiciones que hemos descrito y no se diferencian más que por la manipulación experimental efectuada a propósito de la variable «estima de sí mismo». En los dos experimentos, las hipótesis están verificadas con una notable estabilidad: en la condición «naturaleza», del conjunto de los sujetos las medias de elección «negro» o «*B*» son de 37 y de 39, mientras que dichas medias son de 31,5 y de 30,5 en la condición «azar».

Importa señalar aquí que el punto importante no nos parece tanto la verificación de las hipótesis por sí mismas —se explota más la naturaleza que el azar— como el establecimiento de una diferencia en función de la representación que se hace del compañero con el cual se está en interacción. Ninguna de las aproximaciones precedentes, utilitarista, motivacionista o «aprendizaje» era susceptible de predecir y de explicar con mayores razones la aparición de esta diferencia.

Parece por consiguiente que en una situación idéntica en la cual, precisémoslo, el carácter del juego no estaba enmascarado, la manera de jugar varía sensiblemente según la identidad del compañero.

Esta conclusión no descansa solamente en los resultados que acabamos de indicar, siendo confirmada por las explicaciones que los sujetos dan al final del experimento cuando se les interroga sobre su comportamiento. Resulta en efecto de dichas declaraciones que la mayoría de los sujetos enfrentados con la naturaleza tomaban tiempo para estudiar la matriz, tratando de elaborar una estrategia. Al contrario, los sujetos de la condición «azar» centraban su atención en el mazo de naipes, intentaban adivinar la carta que iba a salir y prestaban poca atención a la matriz. Esta distinción entre los dos grupos surge de nuevo de manera muy clara con ocasión de la discusión destinada a verificar el grado de comprensión del funcionamiento de una matriz de juego. 38 de los 40 sujetos de la condición «naturaleza» son perfectamente capaces al final del experimento de razonar sobre la matriz, de imaginar matrices más complejas, etc. Solamente 12 de los 40 sujetos de la condición «azar» logran la misma habilidad. La identidad del compañero, la clase de representación que se relaciona con él parecen pues tener efecto en cuanto al dominio de la situación, en cuanto a su comprensión y a la aptitud para elaborar una estrategia que permite utilizar al máximo los recursos disponibles.

¿Qué pasaría si en lugar de un compañero impersonal tuviéramos que tratar de una interacción entre dos individuos? ¿No es un poco ambiguo el factor «buena comprensión» de la matriz en la medida en

que ha podido actuar desde el comienzo del experimento? A estas preguntas y a otras que se pueden plantear a propósito de esta primera etapa, el examen de un segundo experimento aportará los primeros elementos de respuesta y nos hará progresar por consiguiente.

7.2.2.1. *Cooperación e imagen del compañero* (J. C. Abric, C. Faucheux, S. Moscovici, M. Plon, 1967). Este experimento se apoya en el precedente aunque colocándose más claramente en el eje de las investigaciones sobre los juegos y los conflictos.

Los autores consideran que la instauración de la cooperación en un juego de resultado no nulo (combinación *a* 1 *b* 1 del cuadro III o combinación C. C. en el marco de este experimento en que las elecciones *a* 2 *b* 2 son mencionadas por la letra «D») está relacionada esencialmente con la existencia simultánea de dos factores:

1) el dominio de las características objetivas de la situación de juego, es decir el descubrimiento del tipo de combinación óptimo;

2) el dominio de la relación con el compañero.

La intervención del segundo factor pone en causa, por así decirlo, la asunción pura y simple por los psicosociólogos del postulado de transparencia aplicado a la racionalidad de las conductas. El psicosociólogo no puede en efecto considerar a los sujetos como puros «entes matemáticos», debiendo de tener en cuenta un cierto número de factores con los cuales evidentemente no se complicarían los matemáticos. El conocimiento de la «identidad» del compañero en particular, por las representaciones que ella es susceptible de evocar vendrá a enmascarar toda idea de «racionalidad transparente» para imponer expectativas en relación con la «identidad» considerada.

Con todo, no se puede esperar progresar en la dirección indicada haciendo variar hasta el infinito la identidad del compañero: es preciso intentar aislar a propósito de esta noción de identidad dimensiones que tengan una significación suficientemente general para que sea susceptible de apuntalar unas explicaciones si no decisivas por lo menos convincentes.

Sacando la lección del experimento precedente, los autores de éste consideran que la mecanización del compañero, su «deshumanización» constituyen un freno a la cooperación en una situación de este tipo. La imposibilidad de contar con una reciprocidad cualquiera, la comprobación del carácter ineluctable de las elecciones del compañero se oponen en efecto a la adopción o al descubrimiento de una estrategia óptima. A la inversa, se puede pensar que la relación con «otro», desde un cierto punto de vista idéntico a sí mismo, favorecerá la esperanza de una reciprocidad, permitirá unas tentativas para estable-

cer una relación más fructífera. En otras palabras, una vez aprehendido el funcionamiento de juego, una vez localizada la estrategia óptima, se trata de poder esperar una comprensión y una identificación equivalentes en el compañero.

Los autores van a crear por consiguiente dos condiciones experimentales: en la primera, se les advierte a los sujetos que van a jugar contra una *máquina;* las alternativas que van a recibir estarán pues programadas y la máquina tiene el mismo objetivo que ellos, a saber «intentar obtener el máximo de puntos sin tratar por ello de batir al otro o de hacerle perder puntos». En la segunda condición, la consigna es la misma pero se le advierte al sujeto que juega con *otro* (estudiante de medicina como él) cuyas elecciones serán comunicadas por medio de un teléfono interior al experimentador, quien se las retransmitirá. En ambas condiciones la situación, un «dilema de los prisioneros», es idéntica y el experimento se desarrolla sobre treinta pruebas. Antes y en ambas condiciones, los sujetos hacen un aprendizaje durante diez pruebas de tal manera que el factor comprensión sea equivalente en los dos casos y no pueda ser invocado en la interpretación de los resultados finales.

En ambas condiciones, es decir cualquiera que sea el compañero, éste no es visible para el sujeto, por la sencilla razón de que no existe. Las elecciones que se le atribuyen y que se transmiten a los sujetos son en realidad elecciones programadas según el método llamado del «pago con la misma moneda» que consiste en reproducir para una prueba dada n, la elección efectuada por el sujeto en la prueba n-1. Esta clase de manipulación permite homogeneizar las condiciones: el factor estratégico del adversario no puede ya intervenir en el análisis de los resultados puesto que esta estrategia, idéntica en cuanto a su mecanismo, no es por otra parte sino el reflejo de la del sujeto que es en fin de cuentas el único responsable de la instauración o no de la cooperación, no pudiendo provenir esta última variación más que de la variable «identidad» del compañero que ha sido así aislado.

La misión del sujeto consiste por consiguiente, para cada prueba, en escribir en una hoja preparada al efecto su elección, su pronóstico en cuanto a la elección de su compañero, la elección real del compañero cuando le ha sido transmitida y los puntos que ha obtenido de este modo.

Los resultados demuestran que el 39 % de las elecciones efectuadas en la condición «otro» son elecciones cooperativas (elección «C») mientras que solamente se observa el 20 % de elecciones de esta clase en la condición «máquina». El resultado confirma la hipótesis general de los autores: la representación, la imagen que puede constituirse

del compañero es susceptible de introducir una diferenciación en la estrategia adoptada por los individuos. El resultado global confirma el obtenido por C. Faucheux y S. Moscovici en el experimento precedente.

Se comprueba por otra parte, al analizar la evolución temporal de las elecciones «C» en las dos situaciones, que la diferencia no es homogénea en el tiempo: de escasa que era al principio, irá acentuándose (fig. 1) lo que parece indicar la permanencia y el aumento del efecto de una representación dada.

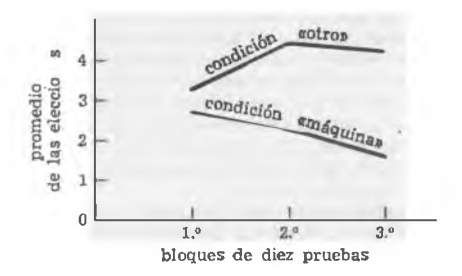


FIG. 1. Evolución temporal de las proporciones de juego cooperativo en Abric y otros (1967).

(En abcisa, primero, segundo y tercer tercio del experimento; en ordenada, promedio de las elecciones *C*; *O*, condición «otro»; *M*, condición «máquina».)

Sin embargo, si se comparan las dos condiciones que acabamos de citar, y aunque el juego utilizado —tanto en el segundo experimento como en el primero el carácter de juego no está enmascarado— sea diferente, no dejará de aparecer una contradicción. Si se aproximan en efecto los dos polos más mecanizados por una parte —azar y máquina— y los dos polos «humanizados» por otra parte —naturaleza y otro— se comprueba una divergencia: se explota la naturaleza y se coopera con el otro, se compite con la máquina mientras que se tiende a ser más prudente con el azar.

El análisis más detallado que se proporciona en el segundo experimento hace surgir esta contradicción. Recuérdese que en el primer experimento, las elecciones analizadas eran elecciones de tipo «ex-

plotación». En el segundo experimento, solamente las elecciones «*D*» (de tipo *a* 2 o *b* 2 en el cuadro III) podían comparárselas. Los autores observan sin embargo que una elección «*D*» en la situación del «dilema de los prisioneros» es ambigua: puede traducir un deseo de explotación —se elige «*D*» esperando que el compañero va a elegir «*C*»—, pero puede traducir también la desconfianza: se elige «*D*» porque se teme que el otro elija «*D*». La petición que se había hecho a los sujetos de indicar su pronóstico en cuanto a la elección del compañero permitirá distinguir en la masa de las elecciones «*D*» aquellas que se pueden considerar como elecciones defensivas: *D* (*D*) (elección *D* y pronóstico *D*) y aquellas otras que se pueden considerar como elecciones de explotación: *D* (*C*) (elección *D* y pronóstico *C*). Se comprueba entonces que en la condición «Otro», el 41 % de las elecciones sólo «*D*» son elecciones de explotación mientras que solamente el 28 % de esas mismas elecciones «*D*» son de ese tipo en la condición «máquina», lo que supone una coherencia con los resultados del experimento precedente.

Este análisis de los pronósticos sobre la elección del compañero no es particularmente útil por los informes que nos proporciona sobre las anticipaciones de los sujetos. Ahora bien esas anticipaciones están con toda evidencia relacionadas con la representación que el sujeto se hace de su compañero: frente a la máquina no solamente se *es* tan desconfiado como ante el azar, no solamente *se* da prueba de una rigidez que va acentuándose con el tiempo sino que se *anticipa*, se *imagina* un grado de rigidez mucho más elevado que el que se atribuye al otro (fig. 2). Ahora bien, recordémoslo, nada dentro de los elementos objetivos de la situación, ya se trate de la matriz o de la estrategia del adversario, puede explicar esta diferencia. Es por consiguiente muy a nivel de la construcción simbólica que los sujetos efectúan a propósito de un término como «máquina» donde hay que situar el origen de la citada diferencia en la evolución de la interacción.

Habíamos señalado, antes de presentar los experimentos, lo que nos parece que tienen de particular con relación a las trayectorias norteamericanas en este campo de la investigación, trayectorias que parecen haber descuidado completamente esta dimensión de la interacción. Un reciente comentario de E. Burnstein (1969) a propósito del segundo experimento confirma, a nuestro parecer, no solamente la diferencia, sino más fundamentalmente la dificultad de los investigadores norteamericanos para aprehender la dimensión, la representación en lo que puede tener de específica. Señalando el interés de los resultados obtenidos, Burnstein los interpreta en términos de

sensibilidad o de insensibilidad del compañero a cualquier tentativa de influencia por parte del sujeto, y concluye (p. 372): «La simple creencia de que el compañero es insensible parece suficiente para impedir el desarrollo de toda estrategia provechosa. Sería interesante ver en qué medida tal efecto sería intensificado si la insensibilidad del compañero pudiera inferirse a partir de su comportamiento, lo que no era posible en el estudio de Abric y sus colaboradores.»

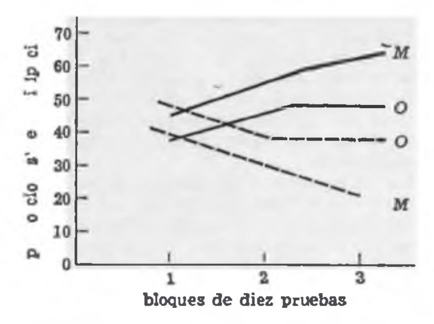


Fig. 2. Anticipación de la elección del compañero en Abric y otros (1967.)

En ordenada: proporción de anticipación.
En línea llena: anticipación de *D*.
En línea de puntos: anticipación de *C*.

Pretender inferir una «insensibilidad» a partir del comportamiento en una situación de esa índole equivaldría a manipular la estrategia del compañero, a programarla por ejemplo de tal manera que, cualesquiera que sean las elecciones del sujeto, el compañero es competitivo. Pero justamente, no sólo tal trabajo ha sido ya hecho por numerosos autores, sino que precisamente eso viene a hacer variar los componentes extrínsecos a la interacción. La «insensibilidad» del compañero-máquina en este experimento no tiene su origen en otra parte que en la imaginación de los sujetos, y la representación que se ha elaborado así está suficientemente estructurada no sólo para ocultar la «sensibilidad» del compañero (en términos de «sensibilidad» la estrategia del «pago con la misma moneda» es precisamente de las

más «sensibles»), sino para hacer que *desde el comienzo* del experimento, antes de cualquier cambio, se anticipen más elecciones competitivas cuando el compañero es denominado «la máquina».

7.2.2.2. *Orientación individual y representación del compañero* (E. Apfelbaum, 1967). El papel de la representación, tal como hemos intentado aislarlo a través de los dos experimentos precedentes, ha sido estudiado en una perspectiva muy próxima por E. Apfelbaum. La trayectoria del autor, comparada con las precedentes, consiste esencialmente en relacionar más estrechamente la representación con la propia situación de juego.

Dando a los sujetos informaciones verbales concernientes a la orientación general de su compañero, se les proporciona un plan general susceptible de facilitar la interpretación que pueden hacer de las acciones sucesivas del compañero. En esta óptica, la interpretación no va a elaborarse sobre un término general que tenga un carácter inhibidor o liberador sino sobre unas indicaciones en relación con la situación. En otras palabras, si en los experimentos precedentes se trataba de dar la identidad del compañero, esta vez se trata de dar unas indicaciones sobre su comportamiento habitual en este género de situación.

Al mismo tiempo, el autor se esfuerza por controlar, previamente al experimento, la orientación general de los sujetos en lo que concierne a la situación por venir. La introducción de esta variable personológica, cuyo carácter todavía impreciso no oculta el autor, constituye un aspecto interesante de la trayectoria en la medida en que implica, de manera implícita, la idea de que un mismo material no conducirá a la elaboración de la misma representación en todos los sujetos sino que por el contrario esta relación va a constituirse sobre algo preexistente, en la ocasión la orientación inicial de los sujetos. Es en efecto plausible considerar que una información del tipo «su compañero es una persona sumamente generosa» no dará lugar a la misma representación según que el sujeto al que se dirija considere la generosidad como un valor esencial o por el contrario como algo sin interés.

Para realizar este experimento, del que no damos aquí sino una explicación parcial, el autor hace sufrir a la totalidad de los sujetos una prueba consistente en elegir opciones hipotéticas que deben de ocasionar ganancias y pérdidas al propio sujeto así como a un presunto compañero. Las elecciones así efectuadas permitirán clasificar a los sujetos en tres categorías que serán consideradas como representativas de tres orientaciones diferentes:

— sujetos de tipo *igualitario* (*I*): son aquellos que han elegido en todos los casos la opción que atribuye un reparto igualitario;

— sujetos de tipo *personal* (*P*): aquellos que adoptaron sistemáticamente la opción que crea una diferencia y maximiza sus ganancias;

— sujetos de tipo *toma y daca* (*T*): sujetos que han tenido en cuenta su ganancia personal así como la ganancia del otro.

El experimento se desarrollará con *interacciones reales*, es decir, que no habrá ninguna programación de estrategia a propósito del compañero. En cada una de las tres categorías de sujetos, se crean tres condiciones correspondientes a los tres tipos de imágenes inducidas del compañero, *I*, *T*, *P*. Hay que señalar que con unas cuantas modificaciones, las informaciones así dadas son «*reales*», es decir, basadas en los resultados de la prueba que ha permitido distinguir las orientaciones iniciales. Se tiene así 9 grupos de sujetos en los que se podrá analizar la frecuencia de las elecciones cooperativas en el marco de un «dilema de los prisioneros» (cf. cuadro III). El experimento se desarrolla a lo largo de cincuenta pruebas después de que los sujetos hayan efectuado cinco pruebas preliminares destinadas a introducir un cuestionario con miras a explicar su comportamiento.

Se comprueba de entrada, por el examen de los resultados, que la prueba destinada a distinguir las orientaciones aparece como un indicador bastante sensible de la actitud cooperativa en este género de situación: los sujetos de tipo *P* aparecen como claramente menos cooperativos (40,1 %) que los sujetos de tipo *I* y *T* (57,1 % y 58,9 % respectivamente de elecciones cooperativas).[3] La distinción que no es sin embargo muy clara entre las dos últimas categorías aparecerá cuando se analicen los resultados en función de la imagen inducida. Ocurre en efecto que las imágenes *T*, *I* y *P* producen el 65 %, el 54,8 % y el 39 % respectivamente de elecciones cooperativas. Sin desarrollar más ampliamente la exposición de esta investigación, hay que señalar aquí que la diferencia que se instaura entre las categorías *T* e *I* traduce el aspecto incitador de la categoría *T* hacia la cooperación. Como indica E. Apfelbaum, si las dos categorías *T* e *I* se parecen en cuanto al aspecto positivo de su orientación, la distinción se da en la *incondicionalidad* de *I* opuesta a la *condicionalidad* de *T*. Es muy posible que se pueda relacionar este resul-

3. En la medida en que las categorías desempeñan el papel de variable independiente (imagen inducida), el resultado no es desdeñable: constituye de alguna manera la etapa «verificación de la manipulación», precaución metodológica que está curiosamente ausente de la mayor parte de los trabajos realizados en este campo.

tado con los precedentes y considerar que de manera general, cuando los elementos constitutivos de la representación del compañero poseen un carácter de rigidez, de fatalidad, la instauración de una relación cooperativa resulta frenada mientras que al revés todo elemento susceptible de aparecer como controlable, como reaccionante, facilitará la adopción de una estrategia óptima. Es particularmente notable comprobar que en el experimento que acabamos de citar, hasta los sujetos cuya orientación inicial es de tipo *P*, superan el 50 % de elecciones cooperativas en las 25 últimas pruebas, cuando son enfrentados a un compañero cuya imagen es de tipo *T*, lo que no ocurre en las otras dos condiciones. El Apfelbaum (1969) ha tratado de sistematizar estas observaciones en una obra articulada sobre la noción de *reactividad* cuya importancia demuestra tanto a nivel de las conductas manifiestas como al de las representaciones en el desarrollo de una interacción situada en el interior de un juego de resultado no nulo.

7.3. VALORACIÓN PARA UNA PERSPECTIVA

Antes que multiplicar las citas y las cifras, presentar con un mínimo de precisión tres experimentos nos parece ofrecer la ventaja —independientemente del hecho de que los trabajos expuestos constituyen una trayectoria particular— de mostrar cómo, a nivel del método, los psicosociólogos han utilizado el paradigma experimental constituido por el modelo de los juegos. El partido tomado en la presentación del dominio no debe sin embargo de hacer olvidar que se trata de un sector cuyo desarrollo se ha manifestado a lo largo de los doce últimos años y que abarca unos quinientos trabajos experimentales cuyas orientaciones principales hemos señalado con anterioridad.

Esta anotación no debería dejar de provocar una pregunta que no se limitaría a los únicos tres experimentos expuestos sino que tendría en cuenta la totalidad del campo: «¿Es éste, pues —podría decir el nuevo iniciado—, el único camino que la psicología social ha conservado para estudiar los conflictos?» Si responder a esta pregunta con una afirmación sin matices sería un tanto inexacto, es verdad que durante los cinco o seis últimos años, por lo menos, los «juegos experimentales» han constituido lo esencial de las investi-

gaciones psicosociológicas sobre el conflicto. Si se exceptúan los trabajos realizados por M. Sherif, una parte importante de los cuales fue publicada en 1966, raros son los autores que han abordado recientemente este campo sin haber recurrido poco o mucho a la problemática surgida de la teoría de los juegos. Buscar las causas de ese monopolio, de esta «moda» y al mismo tiempo identificar las verdaderas razones de la marginalidad de las investigaciones de Sherif, y aun del ostracismo del que han sido objeto, sería ciertamente del mayor interés pero rebasaría el marco de nuestro actual propósito.

Si nuestro interlocutor muestra alguna perseverancia, la respuesta que acabamos de dar no debería llevarle a otra cosa que a formular una nueva pregunta cuya forma podría ser: «Pero entonces, ¿qué balance hay que establecer, cuál es el porvenir de este campo de investigación?»

Dudamos mucho de que no haya más que *una* respuesta a esta segunda pregunta; pero, cualquiera que sea la respuesta recogida, no dudamos de su complejidad. Desarrollar en su integridad la que nosotros nos proponemos dar ocuparía mucho más lugar que las páginas que darán fin a este capítulo. Por lo tanto no propondremos más que un esbozo rudimentario de esta respuesta recordando que no pretende ser exhaustiva en la materia y que por el contrario sólo constituye una posición entre otras posibles. Pero en la medida en que, más allá del balance, es el futuro lo que se plantea, nos parece que no podría ser de otra manera.

Pocos son probablemente los psicosociólogos que, habiendo efectuado investigaciones en este sector, pueden declararse totalmente satisfechos y nadie puede negar la existencia desde hace dos años aproximadamente de una clarísima inclinación en cuanto a la producción de trabajos sobre el problema de los conflictos en el marco de los «juegos». Pueden aventurarse diferentes razones para explicar esta tendencia a la extinción.

En principio razones exteriores al solo campo psicosociológico: la dominante de tal o cual tema en lo que se ha convenido en llamar «las preocupaciones del momento», la ocupación de ese tema en la opinión pública no se dan sin tener eco en disciplinas tan recientes y tan comprometidas como la psicología social. Sin tratar de averiguar aquí lo que puede haber de positivo o de negativo en la relación de dependencia de la psicología social —el problema se plantea en términos afines a la sociología por ejemplo— con la «actualidad» se puede señalar que los temas del «equilibrio», de la «coexistencia pacífica» que dominaron los años 60 tienden a ser sustituidos hoy

por los de la «violencia», la «contestación», la «polución», etc. Pero el abandono progresivo de un tema de investigación no obedece únicamente a tales razones. Cualquiera que sea la disciplina, cualquiera que sea su grado de cientificidad, su desarrollo está marcado por períodos fastos que alternan con períodos de declive, correspondiendo estos últimos por lo general al encuentro de obstáculos momentáneamente insuperables. Es preciso, sin embargo, distinguir esquemáticamente entre dos tipos de obstáculos: un primer tipo de obstáculo puede ser hallado por una disciplina mientras que produce nuevos resultados; en ese caso la producción de los nuevos conocimientos hace surgir otros problemas cuya solución puede depender por ejemplo del estado de los conocimientos en una disciplina conexa: si esta última ofrece un grado de avance menor, el «retraso» constituirá un obstáculo momentáneo para la primera.

El segundo tipo de obstáculo puede aparecer cuando una disciplina se ha comprometido en una dirección que pudo parecer seductora durante un cierto tiempo y que de repente se revela un error, un «callejón sin salida». En este segundo caso, el obstáculo puede tener dos efectos diferentes: el abandono puro y simple de la trayectoria en cuestión, o bien su discusión, su crítica con el fin de identificar los errores y de extraer una nueva dirección. Todas las disciplinas científicas encuentran, en momentos diferentes, esos dos tipos de dificultades que son por así decirlo inherentes al desarrollo de una ciencia cualquiera que sea. Aventuraremos la hipótesis de que el campo de investigación del que sumariamente hemos presentado las grandes líneas, se encuentra en el momento actual ante un obstáculo del segundo tipo y que es preciso ver aquí la razón esencial de la inclinación observada. Un cierto número de elementos que vamos a examinar brevemente nos parecen poder confirmar esta hipótesis.

Es preciso, en primer lugar, comprobar la dificultad, experimentada por todos los autores, de trazar una síntesis coherente de los resultados obtenidos. Ciertamente es posible decir que por regla general se observa, aun en las condiciones más favorables a la «cooperación», un tanto por ciento bastante bajo de elecciones «cooperativas». Pero además —y como veremos dentro de un momento, no hay motivo para asombrarse de tal resultado—, no se trata en este caso más que de una comprobación puramente descriptiva que apenas nos adelanta nada. Las variaciones efectuadas sobre las poblaciones masculinas y femeninas, según los rasgos de personalidad, en función de las estrategias contrarias conducen para la mayor parte a resultados contradictorios entre los cuales es imposible resolver.

Más generalmente, y sin entrar en el detalle de todos los trabajos, una dificultad inicial nos parece oponerse a la elaboración de una síntesis empírica: esta dificultad se refiere a la diversidad de condiciones en las cuales se efectúan las investigaciones y a la falta de verificación a propósito de puntos importantes.

Consideremos entre otros ejemplos posibles, el problema citado a propósito del experimento de C. Faucheux y S. Moscovici: el de la comprehensión. Es evidente —siendo conscientes de ello la mayoría de los autores— que la formalización matricial tiene para muchos sujetos un aspecto desconcertante; muchos son los que experimentan dificultades para comprender bien el funcionamiento de una matriz, y el tiempo necesario para superar esas dificultades puede ser muy variable. Ahora bien, en este punto, el procedimiento varía enormemente entre las diferentes investigaciones, desde aquellas en las que no se ha efectuado ninguna verificación del grado de comprensión hasta aquellas otras en que un cuestionario verifica el grado de comprensión. Ciertas investigaciones tienden a demostrar que por regla general la forma clásica de la presentación aumenta la dificultad: los trabajos de D. G. Pruitt (1967) sobre las matrices descompuestas conducen a resultados que habrían debido de llamar la atención sobre este punto más de lo que lo han hecho. ¿Qué decir por otra parte de la formalización adoptada por C. G. McClintock y J. M. Nuttin Jr. (1969), que han aprestado una presentación suficientemente clara para poder experimentar con niños, si no es que se hace difícil comparar con todo rigor sus resultados con otros referidos al mismo tema pero que recurren a la presentación clásica? Si el procedimiento carece por lo tanto de homogeneidad en este punto, lo mismo carece de ella en otros como las instrucciones dadas a los sujetos, la duración del experimento, etc.

La dificultad que se encuentra para efectuar una síntesis en el plano solo de los resultados se halla si se intenta elaborar una a nivel de la interpretación, y tocamos aquí el punto más importante. La interpretación de resultados empíricos, aun marcados por su diversidad y la heterogeneidad de las condiciones de obtención, supone cuando menos la existencia de una *teoría* suficientemente elaborada que daría a los términos utilizados estatuto de conceptos.

La menor de las características de este sector de investigación no es ciertamente la ausencia de toda teoría concerniente al objeto estudiado, a saber el conflicto. Es cierto que se pueden hallar tentativas de teoría, pero dichas tentativas conservan un carácter regional, no tratan de articularse sobre otras y no son susceptibles de proporcionar una explicación coherente del conjunto de los proble-

mas planteados. Creemos que este vacío teórico está cubierto por dos argumentos que se encuentran en casi todos los estudios bajo formas más o menos explícitas y que parecen reemplazar a la teoría. El primero de esos argumentos tiene un carácter especulativo: consiste en considerar, sin otra forma de proceso, que «el modelo de la teoría de los juegos es un modelo del "conflicto"; el segundo argumento toma por lo general la forma de un postulado de carácter empírico que plantea que el modelo del «juego», como por ejemplo el «dilema de los prisioneros» es un modelo de la realidad, siendo la realidad en cuestión la de los conflictos y las negociaciones tales que todo el mundo puede observarlas y describirlas.

No detallaremos aquí las relaciones que existen entre los dos argumentos, si no es para decir que sería posible demostrar que en lo esencial, el segundo está ya contenido por entero en el primero y para indicar que el necesario sometimiento a juicio de la *analogía* entre el *modelo* y la «realidad», del «deslizamiento» efectuado en el término modelo que hemos señalado anteriormente, apunta a través de los psicosociólogos —los que han recibido la herencia, a saber los teóricos de los juegos y sus predecesores— no en su andadura matemática propiamente dicha sino en su cuidado por la «aplicación» de esta andadura.

Señalaremos que la afirmación precedente supondría una larga demostración y que no podría ser considerada, en el estado en que nosotros la damos, como argumento. Su enunciación no tiene otra finalidad que la de mostrar que sería equivocado pretender que recaiga solamente en los psicosociólogos la responsabilidad de ciertos errores.

Esta falta de teoría puede revelarse procediendo a otro análisis más directamente relacionado con los trabajos experimentales efectuados por los psicosociólogos. Basta para ello con proceder al examen de los términos y nociones utilizados en los estudios sobre los «juegos». Consideremos por ejemplo los términos «cooperación», «competición» o «explotación» para no citar sino los más serios;[4] se puede comprobar que dichos términos, hayan sido puestos o no entre comillas, no reciben ninguna otra definición que la relacionada con el paradigma experimental. No solamente esos términos no se integran en un cuerpo de conceptos, no funcionan dentro del marco de una teoría, sino que son por lo general utilizados a falta de otra cosa mejor, hasta el punto de que algunos autores prefieren hablar de

4. No tendría demasiado interés razonar sobre ejemplos más extremos, tal como el de un estudio en que las parejas «cooperativas» son designadas con el término «paloma» y las parejas «competitivas» con el término «halcón».

elecciones positivas y de elecciones negativas (cf., por ejemplo, E. Apfelbaum, 1969).

Nos parece que el sometimiento a juicio de la utilización de uno cualquiera de esos términos, que la sola precaución de las comillas no podría reemplazar, permitirá demostrar a la vez el carácter discutible de la trayectoria y la orientación que debería adoptar toda nueva investigación fijándose por objetivo el estudio de los conflictos.

Tomaremos, como ejemplo, el análisis de la utilización del término *cooperación*. Término antiguo en el vocabulario corriente, hace su aparición en el campo de la economía a comienzos del siglo XIX. Su sentido en este marco difiere muy poco del uso que se ha hecho de él hasta aquí, indicando la acción de ayudar a otro, el hecho de trabajar con otros en la realización de una tarea; el término implica las ideas de organización, de asociación, de actuación en común de recursos de cualquier clase. Hablar de cooperación en el marco de los «juegos» supone que se tiene la certeza de que se trata de eso para los sujetos participantes en los experimentos; en otras palabras, hay que estar seguros de que la elección llamada «cooperativa» es considerada como tal por los protagonistas. Tal certeza supone que se haya estudiado la significación de la situación de «juego» para los sujetos enfrentados, que se haya abordado el problema de la *representación de la situación*. El tema que, como hemos señalado, ha sido distinguido del de la representación del compañero, ha sido muy poco explorado. Es, sin embargo, significativo comprobar que en los trabajos de J. P. Codol (1968) sobre este asunto la situación utilizada *no es un modelo surgido de la teoría de los juegos*, sino una situación que, aun siendo presentada como un juego, posee las características de una tarea que necesita por parte de los sujetos una *ayuda mutua activa*, concertada, si quieren alcanzar la eficacia máxima. La cooperación en esta situación no es el resultado de un «equilibrio», no es el producto de una relación de «confianza»; es un verdadero intercambio de recursos, en este caso informaciones, con vistas a conseguir un resultado preciso. Es de notar que, queriendo estudiar el papel de la representación de una tarea presentada como un juego, y queriendo principalmente verificar el impacto de esta representación en el establecimiento de la cooperación, Codol se vea conducido a dar de este término una operacionalización que tiene poca relación con la de los «juegos».

Abordando el problema de la representación de la situación desde un ángulo diferente, nosotros hemos propuesto a grupos de adolescentes (Plon, 1968) una serie de situaciones comparables, aunque

mucho más detalladas y diversificadas, a los «argumentos» que citábamos al comienzo de este capítulo. Ocurre que las elecciones efectuadas varían enormemente en función de los contextos citados y que es imposible designar en lo absoluto una de las dos elecciones como «cooperativa»: el contexto de la situación da a tal elección un valor que se puede calificar de cooperativo, mientras que la misma elección, desde el punto de vista formal que es el del modelo, aparecerá como una señal de debilidad en otro contexto.

Desde el primer punto de vista, el de la representación de la situación, parece que la utilización del término «cooperación» es perfectamente arbitraria, dictada únicamente por el postulado de la analogía.

Los resultados de algunos trabajos podrían aparecer como una objeción a lo que acabamos de decir. Se ha comprobado en efecto que en los casos —la unanimidad no es sin embargo completa en este punto— en que a los sujetos se les advierte que los puntos que obtengan serán convertidos en dinero al final del experimento, el tanto por ciento de elecciones «cooperativas» tiende a aumentar. Se caería entonces en la tentación de ver en este caso un ejemplo de cooperación por parte de los sujetos que, habiendo comprendido perfectamente el funcionamiento de la situación, habrían de alguna manera resuelto el problema de la forma más racional posible, tomando este último término en el sentido de la teoría de los juegos.

Pero con ciertos autores, se puede preguntar si en tales casos no se trata, mejor que de cooperación, de un fenómeno de colusión a expensas del experimentador que se convierte al mismo tiempo en un banquero cuyo tipo de descuento es de los más interesantes. No hay entonces actuación en común de recursos que se poseen, sino utilización prudente de una ocasión, de una coyuntura favorable. Además, el término colusión tiene una resonancia específicamente económica y sería preciso, para permanecer en una perspectiva general de estudio del conflicto, hablar de *alianza* de los sujetos *contra* el experimentador, lo que sería una paradoja no pequeña puesto que este último estudia el conflicto *entre* los dos sujetos.

La etimología del término colusión nos lleva a un tercer sometimiento a juicio de la utilización del término cooperación, y más generalmente de toda la trayectoria. En cuanto a sus raíces, colusión significa en efecto «jugar con...» lo que nos lleva a tomar en consideración el término juego. Es en efecto difícil negar que el modelo del «juego», tal el «dilema de los prisioneros» por no citar de nuevo sino el más célebre, se presenta en los experimentos como un juego del que por otra parte se establece una semejanza con la «realidad».

Repetimos que, al hacer esto, los psicosociólogos no hacen sino enlazar con una tradición que se remonta a Pascal, para no ir más lejos en el tiempo, tradición para la cual el juego siempre ha sido una ilustración de la «realidad»; por otra parte los psicosociólogos no hacen sino volver a encontrar a su vez el discurso común, el de la prensa y la radio, que habla del «juego de un gobierno», del «juego de los diplomáticos», etc. En fin de cuentas los psicosociólogos no han hecho otra cosa que tomar al pie de la letra, en serio, si se puede decir, una analogía muy corriente y muy antigua. No es, por el contrario, completamente cierto que los sujetos, por lo que a ellos se refiere, puedan tomar en serio esta analogía, aunque quisieran. Sean las que fueren las precauciones tomadas por los experimentadores en este asunto, ya se trate para los sujetos de *obtener* o de *ganar* puntos, la situación no es menos, no ya artificial, lo que no quiere decir nada, sino *lúdica*. Sin hacer aquí el análisis de la función social del juego, está claro que la idea de juego es por lo general antinómica de la de cooperación. El juego como actividad social —la categoría llamada de los «juegos educativos» merecería un examen particular— tiene una función de distracción, de ruptura con las demás prácticas, poniendo en presencia como protagonistas a individuos aislados (ajedrez, por ejemplo) o a grupos (bridge, deportes de equipos) que tienen por objetivo superarse los unos a los otros. Cada juego tiene sus reglas precisas, pero, cualesquiera que sean, perderían por lo general su sentido si los participantes decidieran cooperar entre ellos. Por consiguiente, no solamente el término cooperación aparece como impropio para designar una de las elecciones ofrecidas por la situación, sino además, la situación tal como es utilizada no favorece la adopción de esa elección y no habría que sorprenderse de los resultados observados. Podría uno por el contrario sorprenderse por la aparición de la elección y, puestos aparte los ejemplos de colusión, la causa se expone a ser por lo general la monotonía de la situación que los sujetos tratan de romper variando sus elecciones de manera que aumente de algún modo el carácter lúdico de la situación. Lo que por el contrario merece más reflexión, es el hecho de que por el sesgo de la analogía entre el «juego» y los conflictos, se asume implícitamente una analogía entre las reglas del juego y las reglas de funcionamiento de las relaciones sociales, no siendo estas últimas en definitiva estudiadas jamás. Intencionadamente, por supuesto, hemos citado inicialmente «argumentos» que *semejan* situaciones de juegos. Precisamente en el momento en que, siguiendo en ello la trayectoria de los psicosociólogos, hemos convenido en no considerar más que aquello que los «argumentos»

tenían en común, se produce el efecto interno de la analogía: la asimilación de cualquier relación social a una interacción entre dos «sujetos».

Hemos elegido razonar sobre un término entre otros, sobre el término cooperación, porque permitiéndonos mantener el contacto con la aproximación experimental de los psicosociólogos, el propio razonamiento condensado nos permitía evitar un largo rodeo por sectores extraños a la psicología social propiamente dicha. Debe de quedar claro sin embargo que tal rodeo es inevitable si se quiere ir más lejos y comprender no solamente el «cómo» de la situación, sino el «porqué».

Indiquemos en una palabra que la respuesta a esta segunda pregunta supone reconsiderar lo que hemos llamado al comienzo de todo, el problema de la lectura de la matriz, el de las utilidades. Hemos señalado entonces que las posiciones adoptadas eran otras tantas *opciones* y debemos añadir ahora que dichas opciones tienen en común que colocan entre paréntesis lo que llamaremos aquí con un término impropio las «estructuras sociales» —los contenidos de los «argumentos»—, y que se libran de teorizar para considerar sólo al individuo desligado de las relaciones sociales, desligado de toda la historia, fuente de escalas de valor universales. Consecuentes en ello con los orígenes de su modelo, los psicosociólogos han reducido el estudio de los conflictos al desarrollo de una interacción alrededor de un juego.

Es decir, al término de lo que puede aparecer como una requisitoria, ¿qué se está a punto de rechazar: que el estudio de los conflictos es imposible y que es preferible volver la página para abordar el capítulo siguiente felicitándose por no tener ninguna responsabilidad en todo ello?

Si tal hubiera de ser la última pregunta del futuro psicosociólogo, responderíamos sin duda que no. Y ello porque ante todo nos parecería muy pretencioso, y hasta insensato, querer comprender la psicología social, en tal caso la de los conflictos, querer contribuir eventualmente a su desarrollo sin conocerla con detalle tal como es. Igualmente responderíamos que no porque creemos que no hay progreso posible en una disciplina científica o en vías de serlo, si no es apoyándose en lo que existe, aunque haya que criticarlo; porque nos parece que la producción de conocimientos nuevos no puede hacerse si no es con y eventualmente contra los conocimientos anteriores, y porque por último una trayectoria, aunque parezca errónea, designa un problema, contiene en estado bruto o en estado elaborado elementos de solución y por consiguiente debe de ser considerada y

estudiada por este motivo. En esta perspectiva nosotros diríamos, si se estuviera a punto de designar la dirección de un desarrollo de las investigaciones sobre los conflictos, que esta dirección pasa por la respuesta, probablemente larga y difícil, a una pregunta que no es solamente un juego de palabras: ¿juegos o conflictos?

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Las indicaciones bibliográficas que damos a continuación no son de ninguna manera exhaustivas. Las presentamos encabezadas por rúbricas con objeto de facilitar el acceso a un campo cuyas fronteras con la economía, la ciencia política y las matemáticas son a veces difíciles de distinguir claramente.

I. Sobre la teoría de los juegos

GUILBAUD, G. TH.: *Eléments de la théorie mathématique des jeux,* París, Dunod, 1968.

LUCE, R. D., y RAIFFA, H.: *Games and Decisions,* Nueva York, John Wiley and Sons, 1957.

NEUMANN, J. VON., y MORGENSTERN, O.: *Theory of games and economic behavior,* 3.ª ed., Princeton, Princeton University Press, 1953.

RAPOPORT, A.: *Two-person game theory. The essential ideas,* Ann Arbor, University of Michigan Press, 1966.

— «The use and misuse of game theory», *Scientific American,* 1963, *208,* pp. 108-118.

II. Revistas de los trabajos efectuados sobre los juegos experimentales en Psicología Social

APFELBAUM, E.: «Études expérimentales du conflit: les jeux expérimentaux», *Année Psychologique,* 1966, *66,* 2, pp. 599-621.

PLON, M.: «Problèmes théoriques et expérimentaux posés par l'emploi des "jeux" dans l'étude des conflits interpersonnels», *Bulletin du C. E. R. P.,* 1967, *16,* 4, pp. 393-433.

VINACKE, W. E.: «Variables in experimental games: toward a field theory», *Psychological Bulletin,* 1969, *71,* 4, pp. 293-318.

III. Obras de Psicología Social citadas en el texto

APFELBAUM, E.: *Interdépendance, renforcement social et réactivité: Analyse de la dynamique des interactions dans le cadre des «jeux expérimentaux»*, tesis para el Doctorado de Letras, París, Laboratorio de Psicología Social de la Facultad de Letras y Ciencias Humanas, 1969.

BURNSTEIN, E.: «Interdependence in groups», en MILLS, J. (ed.), *Experimental Social Psychology*, Londres, The MacMillan Company, 1969.

JODELET, D.; VIET, J., y BESNARD, P.: *La Psychologie Sociale. Une discipline en mouvement*, prólogo de S. MOSCOVICI, París, La Haya, Mouton, 1970.

MOSCOVICI, S.: *La psychanalyse, son image et son public*, París, P. U. F., 1961.

SHERIF, M.: *In common predicament. Social psychology of intergroups conflict and cooperation*, Nueva York, Houghton Mifflin Co., 1966.

THIBAUT, J. W., y KELLEY, H. H.: *The social psychology of groups*, Nueva York, J. Wiley and Sons, 1959.

IV. Trabajos de Psicología Social sobre los «juegos» citados en el texto

ABRIC, J. C.; FAUCHEUX, C.; MOSCOVICI, S., y PLON, M.: «Rôle de l'image du partenaire sur la coopération en situation de jeu», *Psychologie Française*, 1967, *12*, 4, pp. 267-275.

APFELBAUM, E.: «Représentations du partenaire et intéractions à propos d'un dilemme du prisonnier», *Psychologie Française*, 1967, *12*, 4, pp. 287-295.

CODOL, J. P.: «Représentation de la tâche et comportaments dans une situation sociale», *Psychologie Française*, 1968, *13*, 3-4, pp. 241-264.

DEUTSCH, M.: «Trust and suspicion», *Journal of conflict resolution*, 1958, *2*, 4, pp. 265-279.

FAUCHEUX, C., y MOSCOVICI, S.: «Self esteem and exploitative behavior in a game against chance and nature», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, *8*, 1, pp. 83-88.

MCCLINTOCK, C. G., y NUTTIN JR., J. M.: «Development of competitive game behavior in children across two cultures», *Journal of Experimental Social Psychology*, 1969, *5*, 2, pp. 203-218.

PLON, M.: «Observations théoriques et expérimentales sur le rôle des représentations dans des situations de choix conflictuels», *Bulletin du C. E. R. P.*, 1968, *17*, 4, pp. 205-244.

PRUITT, D. G.: «Reward structure and cooperation: The descomposed prisoner's dilemma game», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, *7*, pp. 21-27.

V. Ilustración de las dos «opciones» en la Psicología Social

DEUTSCH, M., y KRAUSS, R. M.: «Studies of interpersonal bargaining», *Journal of Conflict Resolution*, 1962, *6*, pp. 52-76.

KELLEY, H. H.: «Experimental studies of threat in interpersonal negociations», *Journal of Conflict Resolution*, 1965, *9*, 1, pp. 79-105.

PLON, M.: «À propos d'une controverse sur les effects d'une menace en situation de négociation», *Bulletin de Psychologie*, 1970, *23*, 4-5, pp. 268-282.

HENRI TAJFEL

8. La categorización social

8.0. INTRODUCCIÓN

Este capítulo tiene por finalidad pasar revista y discutir el papel representado por la categorización en el comportamiento social. Se entenderá aquí por categorización los procesos psicológicos que tienden a ordenar el entorno en términos de *categorías:* grupos de personas, de objetos, de acontecimientos (o grupos de algunos de sus atributos) en tanto que son ora semejantes, ora equivalentes unos a otros para la acción, las intenciones o las actitudes de un individuo. Esto no significa, sin embargo, que un conjunto dado de categorías convenga siempre a las mismas acciones, intenciones o actitudes de un individuo, o que un grupo particular de acciones esté siempre basado en o relacionado con un mismo sistema de categorías. Muy al contrario: una de las principales características del comportamiento social consiste en adaptarse a los incesantes cambios que aparecen en la relación de un individuo con su entorno social, estando a su vez basada esta adaptación en los cambios incesantes que se producen en su manera de estructurar, de sistematizar y de ordenar su entorno social.

El objeto de este capítulo se sitúa por lo tanto en la línea de una aproximación cognoscitiva tradicional a los problemas en psicología social. Uno de los precursores en este terreno (Sherif, 1936) expuso así sus ideas:

> La psicología social ha estudiado las diferencias individuales *en respuesta* a un entorno social, pero jamás ha reconocido que cada uno de nosotros *percibe* este entorno en función de sus propias facultades de percepción, y que grupos culturales diferentes deciden tener comportamientos diferentes los unos de los otros, como consecuencia de que existen formas fundamentalmente diferentes de percibir las situaciones sociales.

La persecución de esta aproximación cognoscitiva está ilustrada en los últimos trabajos de la disciplina por el simposio sobre la consistencia cognoscitiva (Abelson y colaboradores, 1968), incluyendo los artículos de por lo menos cincuenta y cuatro autores que han intentado acotar los aspectos más diferentes del comportamiento social. No obstante, con objeto de situar más claramente en este campo la presente exposición, nos parece necesario abordar tres puntos, ya implícitamente planteados como problemas teóricos en la cita de Sherif.

— El primer punto tiene relación con el problema de las diferencias que existen en su comportamiento social entre individuos o entre grupos. Desde hace casi medio siglo, ciertos trabajos de psicología social se han caracterizado por un tipo de preocupaciones que Moscovici (1972) ha calificado recientemente de «psicología social diferencial», la cual tiene por finalidad describir las diferencias que existen entre los comportamientos sociales individuales y los comportamientos sociales de grupos. Si es verdad que esas diferencias representan verdaderos problemas empíricos, el estudio de las mismas —culturales, sociales, de personalidad o cualquier otra— no puede sin embargo pretender imponerse prioritariamente en una disciplina que intenta analizar cuáles son los *procesos* psicológicos responsables del comportamiento social humano. Una «psicología social diferencial» puede en efecto ser importante por razones empíricas y metodológicas, pero su importancia descansa enteramente sobre su base teórica. Considerado en sí mismo un estudio de las diferencias de comportamiento social que existen entre los individuos o entre los grupos no será jamás más que una compilación de resultados difíciles —si no imposibles— de integrar en un sistema coherente. Nos atendremos por consiguiente en este capítulo, no tanto a exponer las diferentes tipologías de la categorización como sus funciones generales y sus efectos sobre el comportamiento social.

— El segundo punto remite a la cita de Sherif, teniendo relación con la «percepción» y la «percepción social». El término «percepción social» (Tajfel, 1969, pp. 316-322; Tagiuri, 1969, pp. 395-396) ha alzado numerosas dificultades y más particularmente por el hecho de que no se sabía si se podía o no relacionar este término con los fenómenos «propiamente perceptivos». Las controversias son ciertamente importantes para una teoría de la percepción, pero no se las considera directamente pertinentes para el estudio de los aspectos cognoscitivos del comportamiento social de manera que no nos preocuparemos más de ellas. Por el contrario, nos inclinaremos sobre algunos problemas concernientes a la *interpretación* del entorno so-

cial cualesquiera que sean sus relaciones con la percepción, el juicio o las facultades de conocer.

— El tercer punto de estas notas preliminares tiene relación con la continuidad entre psicología social y psicología individual o general. En psicología social, la mayor parte de los trabajos, que se sitúan en el marco de una aproximación cognoscitiva, se han contentado generalmente con formular leyes o relaciones concernientes a la naturaleza cognoscitiva en general y aplicarlas al comportamiento y a la experiencia social. Algunas de esas generalizaciones y aplicaciones se han revelado fecundas. Pero, así como importa señalar el paso existente entre los procesos cognoscitivos no sociales y los procesos cognoscitivos sociales, así debemos de ser perfectamente conscientes del carácter específicamente social de muchos de esos fenómenos.

Este capítulo desarrolla los puntos que acabamos de abordar. Comenzaremos por discutir brevemente el papel desempeñado por la categorización en la estructuración del entorno físico y social. Después, describiremos algunas características de las estructuras que resultan de la categorización y contemplaremos las aplicaciones que es posible hacer a partir de situaciones no sociales a situaciones sociales. Tras de lo cual, nos dedicaremos muy especialmente al estudio de los aspectos de la categorización que son ante todo de naturaleza social: las relaciones entre las categorías sociales y los valores y algunas de las relaciones entre la identidad social y la categorización social. En la medida de lo posible, nos referiremos a los trabajos experimentales pertinentes.

8.1. ALGUNOS ASPECTOS GENERALES DE LA CATEGORIZACIÓN

8.1.1. Las funciones de la categorización

El papel que desempeña la categorización en las actividades perceptivas y cognoscitivas ha estado durante muchos años en el centro de la reflexión teórica en psicología. Nuestro objetivo no es en este caso pasar revista a la abundante literatura que existe sobre el tema; resumiremos brevemente algunas proposiciones generales que parecen tener una importancia directa para los procesos de categorización, tales como se producen en el campo social.

La delimitación del entorno, que se hace reagrupando ítems equivalentes unos a otros desde un determinado punto de vista, y otros diferentes conjuntos de ítems desde ese mismo punto de vista, es una condición *sine qua non* de supervivencia para el individuo o el grupo social. En efecto, sin este proceso, la adaptación a los acontecimientos sobrevinientes en el entorno sería imposible. El desarrollo tecnológico, el establecimiento de invariantes abstractos que toman forma a lo largo del desarrollo cognoscitivo individual, la estructuración cognoscitiva de los grupos sociales más diversos no podría hacerse sin este acto de categorización.

La categorización encuentra por consiguiente su función esencial en el papel práctico que desempeña en la sistematización del entorno. Sin embargo, esta sistematización implica que haya simplificación. En efecto, la información que un individuo recibe de su entorno y de sus propias acciones sobre este entorno no puede ser integrada más que si ciertos esquemas cognoscitivos están ya emplazados o en condiciones de ser transformados. El estudio de las relaciones entre, por una parte, las estructuras y las capacidades cognoscitivas y, por otra parte, los efectos que las estructuras sufren en función de la aportación de nuevas informaciones ha sido el objeto principal de las grandes teorías en el campo del desarrollo cognoscitivo, del aprendizaje, de la percepción, de la psicolingüística y de la formación de los conceptos.

Un aspecto del proceso de simplificación nos interesa directamente para algunas de las teorías perceptivas. Este aspecto ha sido muy importante, apoyándose esencialmente en el papel central que desempeñan los procesos de inferencia en el funcionamiento perceptivo (por ejemplo, Bruner, 1957; Brunswilk, 1956). Bruner (1957 a) lo ha descrito como «extendiéndose más allá de la información suministrada». Así como el sistema de categorización debe de estar adaptado al entorno, así la información recibida del entorno debe de adaptarse al sistema de las categorías existentes. En otras palabras, numerosas características de los objetos, de los acontecimientos del entorno deben de ser modificadas sin demasiadas exigencias, con el fin de que puedan ser integradas a las estructuras que un individuo tiene ya a su disposición. Si no, la categorización, como uno de los principales sistemas de orientación de la acción, perdería su utilidad. Los numerosos cambios, rápidos y continuos, que se producen en el individuo, en su entorno y en las relaciones que mantienen, deben de ser tratados por lo que se refiere al individuo *como si* las similitudes o diferencias fueran más pronunciadas de lo que parecían (cuando, por ejemplo, se toman medidas de naturaleza física,

o cuando se considera el consenso de otros individuos que utilizan criterios diferentes). Como muchos experimentos de laboratorio han podido demostrarlo, el «como si» que simplifica similitudes y diferencias se aplica a los dos aspectos del acto de categorización: el aspecto inductivo y el aspecto deductivo. El aspecto inductivo consiste en asignar un ítem a una categoría a partir de ciertas características de ese ítem mientras que para otras características pueden existir ciertas divergencias. El aspecto deductivo está basado en la utilización de la pertenencia de un ítem a una categoría con el fin de asociar a ese ítem las características de la categoría como tal, con poco de verificación. Estas dos actividades cognoscitivas subyacentes al proceso de simplificación se parecen a lo que se llama comúnmente: pecar por accidente y por omisión. Ciertos aspectos de la información son seleccionados (siendo omitidos por definición los demás aspectos) o bien modificados con el fin de que «encajen» mejor en una categoría.

Estas dos formas de actividades cognoscitivas revisten una particular importancia en lo que concierne a la categorización del entorno social y ello por diferentes razones que discutiremos ulteriormente. Ciertas características de las relaciones del individuo con su entorno social explican la importancia que adquieren la selección y la transformación de la información en el momento de la génesis y de la evolución de los sistemas de categorías sociales. Dichas características afectan a la complejidad, a la flexibilidad y a la ambigüedad de la información que se recibe; están en relación con la variabilidad y con la flexibilidad de los sistemas de validación de las categorías sociales y finalmente, con las interacciones entre los sistemas de valores individuales y con la manera como el individuo estructura su entorno social.

8.1.2. Las continuidades entre la categorización no social y la categorización social

Antes de entablar la discusión sobre las modalidades de la categorización en el campo específicamente social (en tanto que dichas modalidades se derivan de las relaciones específicas de la interacción social y son aplicables a la estructuración del entorno social), nos parece necesario discutir las implicaciones sociopsicológicas de los procesos de categorización en general. Distinguiremos dos tipos correspondientes a los aspectos inductivos y deductivos de la categorización, respectivamente. El primer aspecto tiene esencialmente por

objeto la identificación de un objeto o de un acontecimiento a partir de una información insuficiente. Se pueden encontrar excelentes ejemplos experimentales de este tipo de identificación, y de sus efectos ulteriores sobre el rendimiento cognoscitivo, en los trabajos de Bruner y Potter (1964) y de Hershenson y Haber (1965). En la primera investigación se proyectaba a los sujetos la imagen borrosa de un objeto familiar, y luego la imagen era progresivamente aclarada. El experimento demuestra que si el objeto es identificado incorrectamente, al comienzo del experimento, mientras la imagen está borrosa, ello impide ulteriormente identificar correctamente el mismo objeto cuando la imagen clara no debería conducir a ningún error. Hershenson y Haber, por su parte, hallaron que cuando se proyecta repetidas veces en una pantalla palabras inglesas y turcas, las identificaciones correctas de una palabra turca (no familiar para los sujetos) son ligeramente más rápidas que las de las palabras inglesas; se puede suponer que las palabras inglesas han dado lugar a más menosprecio al comienzo del experimento. Menosprecios de ese género (categorización incorrecta sobre la base de una información insuficiente o ambigua) se producen por cierto muy frecuentemente a lo largo de la interacción social. En las investigaciones que acabamos de mencionar, si la respuesta correcta es difícil de alcanzar, se puede pensar que obedece a que ha habido probablemente un bloqueo del proceso exploratorio debido a la aplicación persistente de hipótesis incorrectas concernientes a la naturaleza de los estímulos (cf., por ejemplo, Bruner, 1957); y esto es, con mayor razón, lo que se produce frecuentemente en la interpretación del entorno social. Además, hay que hacer presente que la asignación a las categorías sociales está fuertemente influida por el modo de validación que impone el consenso social, y por los sistemas de valores. Volveremos a tener en cuenta estas consideraciones cuando discutamos el papel de los valores para la categorización social.

Las continuidades «inductivas» entre categorización no social y social tienen su paralelo en los aspectos «deductivos» de la categorización. Recordemos que se trata, en este caso, de inferencia en la naturaleza de un objeto o de un acontecimiento a partir de las propiedades de la categoría a la cual son afectados subjetivamente. Dicho de otra manera, se infiere de la categoría del ítem particular. Se presupone por consiguiente que ciertas características del ítem han permitido afectarlo a una categoría antes de cualquier otra deducción. Nos referiremos para ilustrar el caso a un estudio experimental (Tajfel y Wilkes, 1963). Se presenta a tres grupos de sujetos series de ocho líneas cuyas longitudes constituyen una progresión

geométrica. Los sujetos tienen que estimar la longitud de cada una de las líneas. Para el primer grupo, se ha asociado la letra *A* a las cuatro líneas más cortas y la letra *B* a las otras cuatro. Para el segundo grupo, las letras *A* y *B* se han asociado respectivamente a la mitad de las líneas pero independientemente de la longitud. Para el tercer grupo, se presentaban las líneas sin estar asociadas a las letras. Para cada grupo, las series de ocho líneas fueron presentadas al azar. Los resultados son los siguientes: en el primer grupo, la relación entre las letras y las líneas es totalmente pronosticable; los sujetos exageran las diferencias de longitud entre las dos categorías, significativamente más que los otros dos grupos controlados. Esta exageración de las diferencias se acentúa a medida que el experimento de la relación pronosticable entre las líneas y las letras avanza. El grupo tiene también tendencia, en relación con los grupos controlados, a juzgar que las líneas son más parecidas unas a otras *en el interior* de cada una de las dos categorías. Resultados similares han sido obtenidos en varios experimentos que han utilizado un material diferente (por ejemplo, Campbell, 1956; Davidon, 1962) y más recientemente en las investigaciones de Lilli, 1970, y Marchand, 1970, por ejemplo. Dichos experimentos estaban directamente basados en un conjunto de hipótesis específicas concernientes a los efectos de la clasificación sobre el juicio (para más detalles, ver Tajfel, 1959).

En este caso, como en el caso «inductivo», la pertinencia de los resultados para los fenómenos psicosociológicos es evidente. Supongamos que se conoce la pertenencia de ciertos individuos a dos categorías de personas (la distinción puede apoyarse en un criterio nacional, racial, socioeconómico, etc.) o que se identifica a partir de ciertas características su pertenencia a una categoría o a otra. Según lo que ha sido hallado experimentalmente, se sigue que, si los individuos pertenecen a categorías diferentes, serán juzgados más diferentes unos de otros desde *un cierto punto de vista* que lo habrían sido si su pertenencia a una categoría no hubiera sido conocida, y que, si los individuos pertenecen a la misma categoría, serán juzgados más semejantes unos a otros que lo habrían sido si su pertenencia a la misma categoría no hubiera sido identificada. Pero esto no puede producirse más que para las características de las que se sabe o se presume que tienen una relación sistemática con la pertenencia a las diferentes categorías. Se pueden encontrar paralelos sociopsicológicos de la categorización de las líneas en dos clases y de sus efectos sobre el juicio en el campo concerniente a la estereotipia de los grupos sociales (ver el capítulo sobre las relaciones in-

tergrupos) y en el que trata de los aspectos de la estructuración cognoscitiva de las actitudes. Este punto será abordado más tarde cuando tratemos del problema de los valores. De momento, nos parece necesario establecer con precisión cuál es la relación entre los procesos de juicio en general y la categorización social. Para hacerlo, nos apoyaremos en tres proposiciones generales.

La primera supone que los rasgos o las características de personalidad pueden ser tratados empíricamente como dimensiones de la misma manera que el peso o la talla, cuando se les concibe en términos comparativos de «más» y «menos», de más «pequeño» y más «grande», de más «pesado» y más «ligero». Formulo este tipo de proposición cuando digo de alguien que es «inteligente» u «honrado» o «perezoso»; estos juicios son esencialmente comparativos.

La segunda proposición postula que, a partir de la experiencia personal y cultural, las dimensiones de «inteligencia», de «honradez» o de «pereza» son atribuidas subjetivamente a la clasificación de los individuos en grupos. En la medida en que se conocen pocas cosas de un individuo, se intentará atribuirle las características de la clase a que pertenece, ya esté compuesta esta clase por «sindicalistas», «estudiantes», «amigos de los animales» o «patagones». Dos inferencias se desprenden. La primera: por muchas situaciones sociales que se presten a interpretaciones eminentemente ambiguas, será siempre más fácil encontrar pruebas válidas concernientes a las características de la clase a la cual se considera pertenecer un individuo, que pruebas contradictorias. La segunda inferencia es sin duda socialmente más importante. Cada vez que nos vemos enfrentados con la necesidad de interpretar *en masa* el comportamiento de los miembros de un grupo particular, ni que decir tiene que habrá muy poco «feedback» negativo que secunde la atribución de ese comportamiento a las características de la presunta clase.

La tercera proposición está relacionada con dos consecuencias de la tendencia a simplificar. Los dos aspectos del mismo fenómeno pueden también ser descritos: cuando una categorización está correlacionada con una dimensión continua, habrá tendencia a exagerar en *esta* dimensión las diferencias entre ítems que caen dentro de dos categorías distintas, y a minimizar las diferencias en el interior de cada una de las categorías (Tajfel, 1969 b, pp. 82-83).

En esta parte de la exposición, hemos contemplado las *funciones* y la *utilización* de la categorización. Es por lo tanto importante aclarar lo que ha podido parecer contradictorio. En efecto, nuestra discusión sobre las continuidades entre los procesos cognoscitivos generales y la categorización social ha cargado el acento sobre la iden-

tificación incorrecta cuando, a partir de las propiedades de un ítem, se induce su pertenencia a una categoría y también sobre el *sesgo* del juicio de los ítems que siguen a su asignación a una categoría. Parece pues que esta discusión no recaía tanto sobre las funciones de la categorización como sobre sus *disfunciones*, no sobre la manera en que la categorización dirige nuestra orientación en el entorno, sino mejor sobre la manera incorrecta de dirigirla. La contradicción, sin embargo, es más aparente que real. El rápido oleaje de cambios que se producen en el entorno social impone que interpretemos rápidamente lo que pasa. Son pues esenciales decisiones rápidas concernientes a la categorización, aunque se apoyen en pruebas insuficientes. Los experimentos que hemos relacionado sobre la identificación incorrecta no tendían tanto a demostrar que las identificaciones prematuras conducen a cometer errores (muy frecuentemente no conducen) cuanto a crear más bien situaciones experimentales capaces de demostrar lo más claramente posible el papel esencial que desempeña la actividad categorizante para nuestra orientación en el entorno. Es verdad que en el entorno social toda suerte de interpretaciones de un mismo acontecimiento son por lo general posibles, y que el criterio de validez de cada una de las interpretaciones no es tan incontestable como en el caso del entorno físico. En el experimento de Hershenson y Haber (1965), una palabra inglesa proyectada en la pantalla *era* tal palabra y no tal otra, y los criterios para probarlo son claros. Pero si alguien actúa de una cierta manera, yo inferiré que cae en la categoría de los «creyentes fervientes» y la validez de mi inferencia no puede ser establecida fácilmente aunque existe una posibilidad de validación. Esto se produce no solamente porque los actos han podido ser mal identificados (a veces es imposible «probarlo») sino también porque es posible definir de maneras diferentes la categoría «creyente ferviente».

Una forma similar de argumentación podría aplicarse al funcionamiento «deductivo», al sesgo del juicio que provienen de la asignación previa de una persona, de un objeto o de un acontecimiento a una categoría o a otra. En principio, en lo que concierne al papel de la categorización: para nuestra orientación en el entorno, es por lo general más importante establecer distinciones claras entre —o semejanzas en el interior— categorías que apegarse a excepciones a la regla. De suerte que la exageración de las diferencias entre categorías tiene por función —cuando ello es necesario o importante— permitir una mejor discriminación. En segundo lugar, en lo que concierne a los rasgos que son específicos de la interacción social, es generalmente importante, por razones sociales, mantener un sistema

de categorías, aunque le sean inherentes contradicciones y excepciones. Más aún, debemos de volvernos hacia problemas más específicos de la sociología social tales como el papel que desempeñan los valores en la génesis y la conservación de los sistemas de categorías sociales.

8.2. LA CATEGORIZACIÓN SOCIAL Y LOS VALORES

Antes de dedicarnos al problema concerniente al papel de los valores para la categorización social, necesitamos definir lo que se entiende por valor. Esta definición se inscribe en un largo pasado de controversias tanto en filosofía, estética y economía como en otras disciplinas. De hecho, nuestros esfuerzos para definirlo estarán limitados a y estrechamente relacionados con el objeto del presente capítulo. Además, no buscaremos ni validación ni generalización. Nos interesaremos por el problema de los «valores» en el contexto de la categorización social: 1) cuando un término que tiene un valor connotativo («bueno» o «malo», «amado» o «detestado», «bonito» o «feo», «saludable» o «peligroso», etc.) es *fácilmente* aplicable a una categoría social utilizada por un individuo; y 2) cuando dos o más categorías difieren unas de otras según un grupo o varios grupos de valores connotativos (por ejemplo: cuando una es «mejor» y/o «más querida» y/o más «bella» y/o más «útil» que otra.) Se ha utilizado la expresión «fácilmente aplicable» porque los valores connotativos pueden en principio aplicarse a no importa qué. Por ejemplo, en el análisis factorial del diferenciador semántico (Osgood y colaboradores, 1957), se ha hallado que el factor valorativo es el más fuertemente saturado. Sin embargo, es más verosímil suponer que las connotaciones valorativas son más generalmente, más fácilmente, y más enfáticamente aplicables al campo de la interacción social que a otras situaciones donde ni los individuos, ni los grupos de individuos, ni los acontecimientos sociales están implicados.

8.2.1. El papel de los valores para la formación de las categorías sociales

Si el término «valores» es utilizado en el sentido que acaba de exponerse, entonces se está en el derecho de pensar que la categorización de los individuos, de los grupos de individuos y de los acon-

tecimientos sociales que se opera a partir de los diferentes valores debe de ser probablemente uno de los primeros aspectos y uno de los aspectos más fundamentales de la categorización social. Aunque en este capítulo no nos interesamos por el estudio genético de la categorización social, lo que verdaderamente sólo podría ser discutido en el marco de una revisión general de la socialización, se pueden no obstante señalar dos puntos generales. Estos dos puntos afectan a formas relativamente simples concernientes a la interpretación del entorno y a la atribución de la causalidad a secuencias de acontecimientos. El egocentrismo cognoscitivo del niño pequeño y el antropomorfismo (que se encuentra por lo general en las concepciones simplistas de acontecimientos naturales) pueden ser considerados ambos como proyecciones sobre las experiencias que se tienen del mundo exterior. Estas experiencias comienzan en el pequeño mundo social privado del individuo. En el caso del egocentrismo, tal como lo entiende Piaget, hay incapacidad para *concebir* una situación desde otro punto de vista que el propio de uno. Esta incapacidad se aplica tanto al juicio cognoscitivo como al juicio moral. Se puede afirmar, sin entrar en el detalle de las controversias que afectan a este aspecto de la psicología del desarrollo, que existe *un* estadio primario del desarrollo cognoscitivo durante el cual el niño no puede llegar, por ejemplo, a concebir una equivalencia de las relaciones entre los puntos del espacio independientemente de su propia posición. Así mismo, no puede llegar a concebir la «reciprocidad» en los juicios morales (Piaget, 1927). En este sentido, el egocentrismo representa una proyección de la concepción primitiva de las relaciones sociales (quizá la única que conviene a algunas de las teorías psicológicas más simplistas del desarrollo de la conciencia) sobre el estrecho mundo social que el niño encuentra fuera del círculo familiar. El antropomorfismo puede ser considerado como un proceso similar pero llevado a otro nivel; es el egocentrismo de la especie humana, la proyección del modelo y de las intenciones humanas del mundo interpersonal sobre el mundo físico en general. Estas dos proyecciones, que representan bastante bien los estadios simples de la conceptualización del entorno físico y social, están en estrecha relación con la categorización de objetos y de acontecimientos *sociales* bajo la forma de «buena» o «mala» característica y/o intención. Dichas proyecciones analizan muy poco las relaciones que existen entre dos acontecimientos abstractos e impersonales. Las presunciones sobre la causalidad de los acontecimientos se fundan más bien en un sistema de categorías para el cual las diferenciaciones valorativas son el criterio principal de asignación a una categoría o a

otra. Las diferenciaciones se hacen en términos de «bueno» o «malo», de «amistoso» o de «hostil», de «amado» o «detestado», de «intenciones saludables» o de «intenciones maléficas». Estas valoraciones son sin duda importantes en el desarrollo de los estadios más abstractos de la conceptualización, pero están en ese caso equilibradas por la capacidad (o la posibilidad) de utilizar formas más «objetivas» de análisis que sobrepasan las connotaciones subjetivas. Por todas estas razones, las diferenciaciones que se operan gracias a los valores representan una de las formas más fundamentales y más primitivas de la categorización social.

Pocos trabajos experimentales tratan de este tema como son pocas las investigaciones que han estudiado el papel de los valores en la génesis de las categorías sociales. Por esta razón, describiremos brevemente una investigación muy sugestiva (Tajfel y Jahoda, 1966). En uno de los experimentos que han sido realizados en Gran Bretaña, a partir de un proyecto internacional de investigación referido al desarrollo de las actitudes nacionales en el niño, se le ofrecieron a cada niño unos cuadrados de plástico negro, de tamaño variable. En una primera parte del experimento, el niño tenía que designar los cuadrados que representaban comparativamente la superficie de América, de Francia, de Alemania y de la U.R.S.S.; en una segunda parte el niño indicaba sus preferencias por el método de las comparaciones por parejas para cada uno de los cuatro países. Un aspecto de los resultados puede describirse así: entre los niños de seis y siete años, es más elevado el *consenso* para «preferir» América y Francia a Alemania y la U.R.S.S. que para decir que América y la U.R.S.S. tienen ambas superficies mayores que Francia y Alemania. El pattern actual de las preferencias que puede variar de un período histórico a otro no es importante. Lo que sí lo es, por el contrario, es el hecho de ordenar prioritariamente en función de las preferencias antes que en función de criterios fácticos más simples. En esta misma investigación, los niños entre diez y once años ordenaron antes de acuerdo con el tamaño que de acuerdo con la preferencia.

La noción de raza, tal como se utiliza socialmente como criterio de categorización, suministra otro ejemplo concerniente al impacto de una diferenciación valorativa en un contexto social más amplio. Por muchas razones, la noción de «raza» se ha convertido en un término fuertemente cargado de valor, en una noción sobredeterminada afectivamente. Por esto sería interesante identificar las situaciones sociales para las cuales esta noción tiende a ser utilizada, o los «tipos de diferenciación social para los cuales se han utilizado distinciones subjetivas» (Rex, 1969, p. 146). Este autor distingue:

1) el contacto cultural entre los pueblos que tienen niveles de desarrollo diferentes, como por una parte aquellos que poseen una tecnología industrial y militar, y por otra parte, aquellos otros que se hallan en un nivel de desarrollo inferior: pastores, cazadores, agricultores;

2) la situación de los esclavos en una plantación;

3) las situaciones de clase, en el sentido marxista o weberiano, de los individuos en una misma sociedad con poderes adquisitivos diferentes;

4) las situaciones de prestigio social que atribuyen una posición superior o inferior sin que haya necesariamente una distribución en grupos mutuamente excluyentes;

5) las situaciones de pluralismo étnico o de grupos con culturas diferentes y/o con características físicas diferentes que trabajan en un mismo medio económico pero que conservan su identidad cultural y social;

6) las situaciones en que un grupo minoritario desempeña el papel de paria o de cabeza de turco (Rex, 1969, p. 147).

En tres de estas situaciones, las diferenciaciones valorativas entre grupos o individuos son explícitas (bajo nivel de desarrollo, criterio de prestigio, paria). En las otras tres situaciones las diferencias apenas lo son menos. La noción de «raza», cualquiera que sea su uso, ha devenido en su utilización social general una expresión abreviada que crea, refleja, acentúa y perpetúa las diferencias de valor percibidas entre los individuos y los grupos humanos. Esta noción tiende a acentuar y a fijar las diferencias. El empleo de dicha noción en muchos de los contextos sociales enumerados por Rex prueba que se producen diferenciaciones valorativas que hacen más distintas las categorías sociales, lo que refuerza así sus funciones de orientación para la acción social. Por eso el papel que desempeñan los valores en la formación de las categorías actúa no solamente a nivel de los procesos subyacentes a la génesis de esas categorías sino también en el refuerzo ulterior de los sistemas de diferenciación resultantes.

8.2.2. El papel que desempeñan los valores en la conservación de las categorías sociales

La noción de «raza» en su uso habitual nos ha permitido ilustrar el hecho de que en un sistema de categorías sociales se producen claras diferenciaciones valorativas. El sistema resulta de esa manera

reforzado, más evidente y más claro para el uso cotidiano. En este sentido, se puede decir que la noción de «raza» contribuye a formar y a preservar los sistemas de categorías sociales. Todas las veces que un sistema se halle relacionado con una diferenciación que se apoya en los valores, lo mejor es mantenerle intacto a menos que los valores cambien. Naturalmente, ello no quiere decir que no aparecerán cambios. Significa que un sistema relacionado con los valores o fundado en esos valores será más difícilmente modificable que un sistema que es relativamente independiente de ellos. No parece por consiguiente necesario poner en evidencia los procesos cognoscitivos que son responsables de la elasticidad y de la fijeza de lo que aparece como un sistema autónomo de criterios: criterios que permiten la delimitación del entorno social.

8.2.1.1. *La asignación a las categorías sociales.* Cuando describimos los experimentos concernientes a la identificación errónea de los estímulos, dijimos que esta identificación errónea reflejaba un bloqueo de los procesos exploratorios debido a una categorización incorrecta, resultante esta categorización incorrecta de una aportación insuficiente de información al principio de los trabajos. Los valores sociales, las anticipaciones valorativas parecen ejercer también la misma clase de influencia en la asignación de categorías. Sin embargo, hay diferencias importantes entre la identificación errónea de objetos o de palabras y los efectos más permanentes que ejercen los valores sociales en la asignación de un ítem a una categoría social o a otra. En ese caso, no se trata de una información errónea de comienzo, corregida luego gracias a una aportación de información suplementaria. Muy por el contrario, mientras que los valores permanezcan invariables, sus efectos sobre la búsqueda de información tenderán a asegurarse de que se ha encontrado lo que se pensaba. La nueva información no sirve para corregir los errores anteriores, siendo seleccionada y reinterpretada con el fin de reforzar y de confirmar la estructura de las categorías valorativas.

Se trata, naturalmente, de un fenómeno familiar. El rechazo o la reinterpretación de la información que contradice los hechos bien establecidos se encuentra en cualquier esquina callejera donde los cabellos largos, la piel oscura, el uniforme de policía aseguran la asignación inmediata a una categoría a partir de la cual se podrá en seguida inferir rápidamente.

Con la ayuda de algunos ejemplos experimentales, sería sin embargo interesante intentar separar analíticamente los diversos aspectos del fenómeno.

El primer aspecto se refiere al tipo de error que un individuo consiente o prefiere cometer cuando identifica la pertenencia de alguna persona o de alguna cosa de su entorno a una categoría. La preferencia por un tipo de error depende a su vez de supuestas consecuencias. En general, cuando un ítem es asignado a una categoría son posibles dos tipos de errores: bien porque un ítem que no pertenece a una categoría determinada es asignado a esta categoría, o bien porque un ítem que pertenece a una categoría determinada es excluido de ella. Se puede predecir que el primer tipo de error será preferido al segundo si se sabe que tal acto particular de inclusión tiende a preservar o a amenazar una diferenciación valorativa que tiene su paralelo en un sistema de categorías. Sobre esta base es posible decir que: cuantas más diferencias de valor existen entre categorías sociales, más tenderán los valores de asignación a la inclusión en la categoría valorada negativamente y a la exclusión en la categoría valorada positivamente. En efecto, si una categoría es valorada muy negativamente, será importante que un individuo perteneciente a esta categoría no resulte «frustrado», dado el peligro que acompañaría a su asignación por error a la categoría valorada positivamente. Esta segunda predicción no es más que la recíproca de la primera. Numerosos ejemplos ilustran los dos casos. Un ejemplo del primer caso nos lo proporcionan las sociedades racistas que buscan los modelos «impuros»; por último, el examen atento de las características de un candidato, que desea hacerse miembro de un club «exclusivo», suministra el segundo caso. Reflexiones similares subtienden el análisis hecho de algunos aspectos de la formación de las categorías y de la formación de los conceptos por Bruner y colaboradores (1956, pp. 216-230). Sin embargo, hay una diferencia importante entre los riesgos o los peligros que provienen de los tipos de errores analizados por Bruner y colaboradores, y los errores debidos a la categorización social en relación con los valores. En el primer caso, las consecuencias de un error implican por lo general peligros y riesgos concretos; en el segundo no hay más que amenazas concernientes a la claridad y nitidez de la diferenciación valorativa. En este sentido, la carga valorativa de los sistemas de categorización adquiere una función autónoma por cuanto que determina la asignación a las categorías que se hace en el entorno social.

Ejemplos experimentales demuestran la existencia de fenómenos de sobreinclusión y de sobreexclusión. Todos esos experimentos tienen en común la utilización de un material muy ambiguo que debe de ser categorizado por los sujetos. Esta ambigüedad permite evidenciar los procesos subyacentes a la asignación de categoría. Ade-

más, las categorías dentro de las cuales deben de tener lugar las asignaciones serán asociadas a una diferenciación valorativa muy clara.

El caso de sobreinclusión en las categorías valoradas negativamente está bien representado por un grupo de investigaciones efectuadas en Estados Unidos sobre el reconocimiento de los judíos (cf. Tajfel, 1969, para más detalles). En el contexto social norteamericano, el reconocimiento de los judíos es considerablemente incierto. En esos experimentos, los grados de «pertinencia valorativa» de la categorización judíos-no judíos fueron determinados tomando a sujetos con respecto a los cuales se había asegurado antes que eran fuertemente antisemitas o no antisemitas. Según lo que hemos dicho anteriormente, se puede predecir que los sujetos antisemitas incluirán relativamente más ítems (fotografías de rostros o de personas) en la categoría «judío» que los sujetos no antisemitas. En efecto, para los sujetos antisemitas la categoría «judío» está fuertemente cargada de valor y, además, esta categoría apunta a un valor connotativo muy negativo. Ésta es, en efecto, la conclusión que resulta del examen de los resultados obtenidos: «... La mayor parte de estas investigaciones concluyen en diferencias pronosticables entre las respuestas de los sujetos con prejuicios y las de los sujetos sin prejuicios. En ciertas investigaciones, aunque es exacto que los sujetos con prejuicios tienen un mejor reconocimiento, debido en gran parte a la existencia de un sesgo de respuesta, no es menos exacto que existe una marcada divergencia entre los dos grupos de sujetos en cuanto a la naturaleza de los errores de reconocimiento cometidos... Los errores cometidos por el grupo (con prejuicios) tienden a colocar a los no judíos en la categoría judío y no al revés» (Tajfel, 1969, p. 331).

Un experimento interesante, efectuado en África del Sur por Pettigrew, Allport y Barnett (1958), da ejemplos de sobreinclusión en la categoría valorada negativamente y de sobreexclusión en la categoría valorada positivamente. Pettigrew y sus colaboradores utilizaron el fenómeno de competición binocular (obtenido por la representación estereoscópica de un estímulo diferente para cada uno de los ojos) y la resolución de ese conflicto binocular. La resolución del conflicto consiste en percibir un estímulo que es un compromiso entre los dos estímulos separados. La percepción que de ello resulta muestra diversos grados de predominio de uno o de otro de los estímulos. Este procedimiento introduce en la tarea de reconocimiento de la raza o del grupo étnico una incertidumbre considerable. Los sujetos pertenecían a diversos grupos de la población de

África del Sur (afrikaners[1] y blancos de origen inglés, mestizos, indios y africanos). Los pares de fotografías de rostros presentados como estímulos comprendían todas las combinaciones posibles de pertenencia étnica y racial. Los sujetos tenían que identificar la pertenencia racial de los rostros. Con respecto a los demás grupos, los sujetos afrikaners tendían a asignar más frecuentemente los pares de rostros de orden compuesto a los extremos «europeo» y «africano», identificando menos frecuentemente a los «mestizos» o a los «indios». Por otra parte las combinaciones ambiguas eran más frecuentemente asignadas a la categoría «africano». Lent (1970) reprodujo este experimento en Texas con sujetos blancos, mejicanos, negros de piel clara y negros de piel oscura. Aunque muchos resultados no pudieron ser confirmados, Lent informa sin embargo de que existe una diferencia entre los diversos grupos de sujetos blancos, según que se les presenten pares de rostros pertenecientes a grupos diferentes o a grupos idénticos. Los sujetos blancos fueron distribuidos en tres grupos, en función de sus actitudes intergrupos: «segregacionistas», «neutrales», «integracionistas». Con las fotos de orden compuesto, el primer grupo reduce más que los otros dos el número de fotos que coloca en la categoría «blancos». Sin embargo, el autor hace observar que existen serias divergencias entre sus resultados y los del experimento original. Concluye que los análisis experimentales concernientes a los fenómenos de reconocimiento no pueden salir bien «apoyándose solamente en variables psicológicas individuales... Un tal análisis debería completarse teniendo en cuenta variables situacionales pertinentes —más especialmente interaccionales—, por ejemplo: *a*) la situación subjetivamente percibida de su propio grupo en la sociedad... *b*) la situación subjetivamente percibida de la relación del individuo con su grupo étnico... c) la relación objetivamente percibida del grupo étnico con respecto a la sociedad global tal como es especificada por variables demográficas» (p. 531).

Esta conclusión posee ciertamente las condiciones requeridas para estudiar cómo un sistema de categorías sociales asociado a los valores puede ser mantenido evitando las asignaciones a categorías que no concuerdan con las valoraciones. El problema es importante a la vez por razones teóricas y por razones sociales: teóricamente, porque afecta a uno de los aspectos fundamentales de la organización cognoscitiva del entorno social; socialmente, porque refleja la estructura normativa de una sociedad o de un grupo social. Esta estruc-

1. Africanos que hablan sudafricano, generalmente descendientes de holandeses. *(N. del t.)*

tura normativa concierne al *tipo* de información que se inquiere y a la *utilización* que de él se hace.

8.2.2.2. *La claridad y la nitidez de la delimitación entre las categorías.* El segundo proceso importante que tiende a mantener en su sitio los sistemas de categorías sociales asociados a los valores apunta al máximo de claridad y de precisión. Un sistema de categorías, para ser claro y preciso, debe de comprender categorías que tengan una gran unidad interna y que sean simultáneamente muy distintas las unas de las otras. Esta tendencia a la uniformidad dentro de las categorías y a la distinción entre ellas fue ya señalada cuando estudiamos los efectos de la categorización sobre los juicios cuantitativos de una serie de estímulos físicos. Estos efectos, como hemos visto, están de acuerdo con las funciones generales de la categorización —que ordenan y simplifican la información recibida del entorno—. Sin embargo, es necesario llevar más lejos nuestra reflexión cuando se considera la relación entre valores y sistemas de categorías sociales. En el caso de los experimentos sobre el juicio de la longitud de las líneas, un recubrimiento excesivo de categorías implicaría una ruptura del sistema y la busca de otra base de categorización. Pero, cuando los valores están en tela de juicio, la ruptura del sistema de categorías conduce también a una ruptura del sistema de valores, de suerte que la busca de una nueva base de categorización significaría el abandono del sistema de valores existente. En ese caso, se trata de una verdadera crisis y no de un simple cambio de criterio tal como se produce en ocasión de la categorización de los objetos del entorno físico, relativamente independiente de los valores. No es pues sorprendente, en realidad, comprobar que los sistemas de categorías sociales cargados de valor resistan más fuertemente al feedback de una información contradictoria, y que muy frecuentemente, es transformada esta información para eliminar lo que es contradictorio. La función de la noción de «raza» ha sido principalmente discutida a propósito del papel que desempeñan los valores en la formación de las categorías sociales. Sin embargo, se ha visto que esta función tiende a preservar el sistema existente de las categorías asociado a los valores, pero también porque la noción de raza implica muchas veces (o le es *atribuida* que implica; este punto es importante para nuestro propósito) una categorización en grupos mutuamente exclusivos. El esfuerzo para establecer diferencias tan grandes como sea posible entre los grupos está estrechamente relacionado con la idea de una exclusividad mutua. El experimento de Secord, Bevan y Katz (1956) proporciona un buen ejemplo del fun-

cionamiento de ese proceso. En dicho experimento, los sujetos con prejuicios tienen más tendencia que los sujetos sin prejuicios a acentuar las diferencias de rasgo de personalidad entre blancos y negros así como las diferencias concernientes al color de la piel y a otras características físicas relacionadas con la raza.

Esta acentuación de las diferencias no se limita a las situaciones estrechamente relacionadas con la noción de raza. Se expresa, por ejemplo, por los complejos efectos que las relaciones culturales y sociales tienen sobre la comprensión y la aceptación mutua del lenguaje y de los dialectos de los grupos en interacción. A partir de las pruebas lingüísticas de África Occidental, de la región swahili, de África Central y de África Oriental, de Nueva Guinea, de Escandinavia y del sudeste de Asia, Fishman (1968) ha escrito recientemente: «La división es una posición ideológica, que puede hacer más amplias las diferencias menores; puede contribuir a crear diferencias de lenguaje u otras diferencias, cualquiera que sea el campo, tan fácilmente como lo haría con diferencias más evidentes. La unificación es también una posición ideológica, pudiendo minimizar diferencias importantes o ignorarlas completamente en contextos tan variados como las lenguas, la religión, la cultura, la raza o cualquier otro tipo de diferenciación» (p. 45).

Estas «posiciones ideológicas» son posiciones con respecto a las cuales las semejanzas y las diferencias que pudieran en principio ser «neutras» (por ejemplo, entre lenguas, paisajes, banderas, sellos, equipos de fútbol y prácticamente casi todo) se cargan de una significación emocional como que están relacionadas con un valor supraordenado: tal es el caso del nacionalismo, discutido por Fishman. Pero, a pesar del hecho de que un sistema de categorías cargadas de valor tiende a «ampliar las diferencias mínimas» o a «minimizar las diferencias notables», se debe contar generalmente con encontrar una sobresimplificación considerable. Un grupo particular de valores asociado a un sistema de categorías sociales no actúa en el vacío, sino en conjunción con otros valores. Por eso es por lo que no se pueden predecir las diferencias entre o dentro de las categorías, ya sean estas diferencias ampliadas o minimizadas, sin analizar otros aspectos pertinentes del contexto de los valores.

Se podrán discutir los complejos efectos del contexto gracias a ejemplos que provienen de dos campos separados de investigación en psicología social: la medida de las actitudes y la valoración de los grupos sociales por sus propios miembros. Uno de los métodos tradicionales para construir una escala de actitud es el método preconizado por Thurstone. Para dicho método los «jueces» deben de

colocar en varias categorías, desde «muy favorable» a «muy desfavorable», un cierto número de proposiciones. Se seleccionan algunas proposiciones en función de un criterio (por ejemplo, la equidistancia de esas proposiciones en la escala) y se construye así el instrumento de medición de las actitudes. Una de las suposiciones básicas de este procedimiento consiste en decir que los jueces pueden colocar las proposiciones «objetivamente» —es decir, que pueden utilizar el criterio favorable-desfavorable independientemente de sus propias actitudes—. Esta suposición ha sido discutida por numerosas investigaciones. Sherif y Hovland (1961) encontraron que los jueces demasiado *favorables* tienden a polarizar sus juicios en los dos extremos de la escala, reagrupando por consiguiente las proposiciones en los polos favorable y desfavorable más que lo hacen los otros jueces. Hasta aquí los resultados coinciden con lo que hemos dicho, la existencia de una necesidad de claridad y de distinción para un grupo de categorías que se halla asociado a los valores. La clasificación de las proposiciones es un acto de categorización. La adopción de una posición extrema implica que existe una connotación valorativa más fuerte en los jueces favorables que en los jueces más próximos a la neutralidad. El fenómeno de polarización ilustra una vez más la «ampliación de las diferencias», el establecimiento de distinciones claras entre las proposiciones favorables y desfavorables. Eso debe ser puesto en relación con la verificación experimental de que el acto de categorización actúa tanto sobre las proposiciones de actitudes como sobre otros tipos de material. En una investigación sobre las actitudes de los estudiantes hacia el uso de las drogas, Eiser (1971) presentó a la mitad de los sujetos proposiciones supuestas extraídas de dos periódicos, siendo atribuidas las proposiciones «permisivas» a uno y las proposiciones «restrictivas» al otro. Las proposiciones fueron presentadas sin ninguna referencia en cuanto a la otra mitad de los sujetos. Los resultados indican que hay en el primer grupo una mayor polarización de los juicios hacia las palabras «permisivo» y «restrictivo» que en el segundo.

En lo que concierne a las proposiciones actitudinales se tiene, al parecer, un ejemplo evidente de sistema de categorías sociales relacionado con los valores; es esta relación la que pone en marcha los mecanismos psicológicos que mantienen el sistema en su sitio. Sin embargo, existe un problema. Se observan fenómenos de polarización en cuanto a los jueces extremadamente favorables (por ejemplo, pronegro), viniendo luego los jueces «neutros» y los jueces desfavorables, que son los que polarizan menos. Esta relativa falta de polarización, en el caso de los jueces desfavorables, no parece ir en el

sentido de la explicación que acabamos de dar a propósito de los jueces favorables y con nuestra argumentación en lo que concierne a los procesos psicológicos subyacentes a la conservación de sistemas de categorías cargadas de valor. Es aquí donde el contexto de los demás valores se hace pertinente —y lo que se deduce parafrasea la explicación dada por Eiser (1971 a)—. Para predecir cómo serán categorizadas las proposiciones, no basta con considerar los diferentes valores de la escala misma como las proposiciones del tipo: «aprueba fuertemente» y «desaprueba fuertemente» la guerra de Vietnam. La connotación valorativa de las dimensiones sobre las cuales se valorarán esas proposiciones debe también de ser considerada. Citamos a Eiser: «Imaginemos, por ejemplo, a dos americanos, uno favorable a la línea política seguida por su país con respecto a Vietnam, y el otro opuesto a ella. Si se les pide que estimen proposiciones sobre la guerra de Vietnam en función de dos dimensiones: "patriota"-"no patriota" y "belicista"-"pacifista", ¿qué es lo que ocurre? El "halcón" estará relativamente dispuesto a describir las proposiciones favorables a la guerra como "patrióticas", no estará dispuesto a describirlas como "belicosas". Puesto que está de acuerdo con las proposiciones, si las describe como "belicosas" equivaldría a admitir que él es "belicista". Del mismo modo, estará dispuesto a describir la proposición "pacifista" como "no patriótica" y poco dispuesto a describirla como "pacifista". Para el partidario de la paz ("paloma") puede ser verdad lo contrario: puede estar relativamente más en estado de estimar las proposiciones en la dimensión "belicista", "pacifista" que en la de "patriota", "no patriota". Para él, oponerse a la guerra no significa necesariamente no ser patriota. El halcón podrá contemplar el problema desde el ángulo del patriotismo pero no la paloma. En lo que concierne a las estimaciones se puede contar con que el "halcón" polariza más en la dimensión "patriota"-"no patriota" que en la dimensión "belicista"-"pacifista", siendo la diferencia inversa o menor en cuanto a la "paloma". En otras palabras, los dos individuos tenderán a polarizar en las dimensiones en que su propia valoración de las proposiciones está más de acuerdo con las connotaciones atribuidas a las regiones de la escala» (Eiser, 1971 a).

En una investigación posterior resumida en el mismo artículo Eiser varió de denominación de las dimensiones con arreglo a las cuales sus sujetos tenían que estimar un cierto número de proposiciones concernientes al uso de las drogas. Para denominar los polos de la escala empleó términos tales como «permisible»-«restrictivo», «moral»-«inmoral», «decadente»-«integrado», etc. También inten-

tó estimar directamente las connotaciones valorativas de las diferentes formas de la escala planteando preguntas a los sujetos del tipo «si usted tuviera que describir una opinión (como por ejemplo "permisible"-"restrictivo", "moral"-"inmoral", etc.), ¿en qué medida daría usted su aprobación?» Eran posibles diferentes grados de aprobación, y dependían de las connotaciones valorativas de los términos que describen las opiniones. En general, la investigación confirma la idea de que si dos sistemas de connotaciones valorativas son congruentes, tenderán a reforzarse uno a otro y resultará un aumento de la polarización, mientras que si los dos sistemas son incongruentes, se debilitarán o se anularán... resultará por consiguiente una baja de la polarización (Eiser, 1971 a).

Estos resultados son pertinentes pues que la conjunción de las actitudes segregacionistas y una cierta manera de designar toda la gama de los enunciados, desde antisegregacionista hasta prosegregacionista, está cargada de valor connotativo; aunque ser «segregacionista» pueda ser socialmente inaceptable, puede sin embargo ser aceptable decir que todos los negros americanos deben, por su bien, volver a África.

Por consiguiente una polarización de los enunciados será consonante con la actitud general del juicio hacia los negros, pero esta polarización estará en conflicto con la connotación valorativa que se da en el exremo de la escala donde deben de estar colocados los enunciados aprobados. Aunque este capítulo no se interesa directamente por las implicaciones de los resultados y de las consideraciones en cuanto al problema de la medida de las actitudes, dicho problema ha sido sin embargo discutido con detalle a causa de su pertinencia en la descripción de la manera en que los valores están imbricados en el sistema de las categorías. Se habrían podido resolver los problemas de la dualidad de la connotación valorativa (por ejemplo entre enunciados y dimensiones utilizadas), en lo que concierne a la medida de las actitudes, denominando a la escala de manera que sea relativamente independiente de las connotaciones. Eso parece no obstante lejos de ser una atractiva posibilidad como consecuencia de que *cada* denominación que afecta a un problema en el cual un individuo está fuertemente implicado propendrá a ser importante por sus propios valores, aunque antes no tuviera esta importancia. Todo esto generaliza la conclusión mucho más allá de los problemas técnicos concernientes a las escalas de actitudes. El establecimiento de la claridad y de la precisión de un grupo de categorías sociales relacionadas con los valores puede ir en el sentido que hemos indicado a lo largo de este parágrafo, solamente si los

valores en cuestión son consonantes con otros valores pudiendo a veces ser más importantes y más generales para el individuo. Por el contrario, si hay conflicto y no consonancia, entonces algo debe de ceder. Abordamos aquí otro problema distinto del de la conservación de los sistemas de categorías. Se trata de saber ahora cómo pueden aparecer cambios en sistemas de categorías fuertemente valorizadas. Estos problemas están estrechamente relacionados con las teorías del cambio de actitud en psicología social, lo que se saldría del objetivo que nos hemos fijado en este capítulo; en consecuencia no serán estudiados aquí.

Hay, sin embargo, conflictos de valores cuyos resultados, salvo excepciones, no refuerzan los sistemas valorativos de las categorías de la manera habitual, diferenciando clara y distintamente entre categorías. Para analizar casos de esta clase, es útil prestar atención, una vez más, al contexto social en el cual operan los valores y las categorías. Dos investigaciones sobre la valoración comparativa de los grupos dominantes y no dominantes (siendo proporcionadas las valoraciones por sus propios miembros) suministran ejemplos interesantes. Lambert y colaboradores (1960) intentaron obtener las «reacciones valorativas» de sujetos de lengua inglesa y de sujetos de lengua francesa frente a dos grupos étnicos. El experimento tuvo lugar en Montreal. Con este fin, fueron utilizados en las dos versiones francesa e inglesa cuatro textos idénticos grabados en cinta magnética. Dichos textos fueron leídos por cuatro locutores bilingües, leyendo cada locutor el mismo texto en sus dos versiones. A los sujetos se les dijo que cada una de las lecturas era hecha por una persona diferente, es decir que había ocho lectores, cuatro por cada uno de los grupos étnicos. También se les dijo a los sujetos —estudiantes de la Universidad de Montreal y de la de McGill— que el experimento era sobre «los juicios de las personalidades a partir de las voces». Los sujetos tenían que valorar a cada uno de los locutores sobre un cierto número de escalas de rasgos de la personalidad. Así, se han podido efectuar comparaciones entre las valoraciones del mismo locutor, hechas por los sujetos anglófonos y los sujetos francófonos, en las dos lenguas, para cada uno de los dos grupos. Los resultados obtenidos fueron en cierto modo inesperados: en un cierto número de rasgos, las diferencias de valoración de los locutores eran más acentuadas; los sujetos franceses tenían tendencia a juzgar más favorablemente al locutor inglés que los sujetos ingleses.

Un examen minucioso de los resultados (Tajfel, 1959 a) descubrió un fenómeno interesante. Los canadienses franceses tenían tendencia a preferir, más que los canadienses ingleses, el inglés «encarnado»

por los locutores bilingües en rasgos como: leadership, inteligencia, seguridad, dependencia y sociabilidad. Por otra parte, en rasgos como «creencia», «afectuosidad», no existían tales divergencias, prefiriendo los locutores franceses, por lo que respecta a dichos rasgos, las voces francesas a las voces inglesas, o bien prefiriéndolas no menos que los locutores ingleses. Aunque la sugerencia parezca poco adecuada, se podría atribuir los resultados al «reflejo de la realidad social». En todo caso, no se ve bien por qué esta «realidad» debería de ser más clara en cuanto a los sujetos que hablan francés que en cuanto a los que hablan inglés. Como acabamos de indicar, por lo que se refiere a ciertos rasgos, los sujetos franceses no preferían *simplemente* las voces inglesas sino que las preferían *más* que los sujetos ingleses. Una investigación muy parecida fue realizada recientemente por Cheyne (1970) en Glasgow y en Londres. Participaron en ella sujetos de origen inglés y escocés (profesores, nurses, hombres de negocios, etcétera). El procedimiento era idéntico al empleado por Lambert y sus colaboradores: se presentaban a los sujetos textos leídos por los mismos locutores. Cada locutor daba dos versiones, una con acento inglés y otra con acento escocés. Si se consideran globalmente las valoraciones dadas por los sujetos, independientemente del sexo del locutor, los sujetos escoceses tienden a dar juicios de superioridad, de manera más constante que los sujetos ingleses, para los rasgos siguientes: prestigio, inteligencia, estatuto profesional y ambición. En el caso de los locutores masculinos se añaden: leadership y seguridad. Se observa el fenómeno opuesto en rasgos como: sentido del humor, viveza de ingenio, generosidad, compasión y simpatía.

Puede formarse la hipótesis de que existe en ambos experimentos un conflicto de valores en cuanto a los francófonos del experimento canadiense y en cuanto a los sujetos escoceses del experimento inglés. Dichos sujetos han valorado su propio grupo étnico como inferior, pero de una manera selectiva. En ambos casos, está claro que la constelación de rasgos pertinentes va asociada al éxito socioeconómico. Los sujetos canadienses franceses eran estudiantes; los sujetos escoceses de Glasgow pertenecían en lo esencial a grupos profesionales. Es razonable por consiguiente construir la hipótesis de que concedían más importancia a las diferencias socioeconómicas entre su grupo de pertenencia y el otro grupo de lo que lo hacían los sujetos canadienses anglófonos y los sujetos de tronco inglés. Solamente en este sentido la realidad social se refleja a nivel de los resultados.

Esta realidad no se sitúa a nivel de las diferencias efectivas en rasgos tales como «leadership», «inteligencia» o «dependencia», sino antes a nivel de la importancia subjetiva que los miembros de cada

grupo conceden a las diferencias sociales entre los dos grupos. Por consiguiente, los procesos que relacionan las connotaciones valorativas con un sistema de categorías sociales y las consecuencias que se desprenden están de acuerdo con los ejemplos que hemos discutido antes. Sin embargo, el fenómeno resultante es diferente de lo que se habría podido esperar si los sujetos se contentaran con valorar positivamente su propio grupo.

8.2.3. Conclusiones generales sobre los valores

A partir de nuestra discusión, es posible obtener varias conclusiones generales en lo que concierne al papel de los valores en la génesis y la conservación de las categorías sociales.

a) Las diferenciaciones que se operan en materia de valor tienden a extenderse más, a ser más frecuentes y más nítidas para los sistemas de categorías que son de naturaleza social que para aquellos que son de naturaleza no social.

b) Es probable que los *criterios* que establecen las categorías sociales, por lo menos en el momento de la génesis de esas categorías se apoyan esencialmente en los valores. Aunque los criterios pierden en estadios conceptuales más avanzados su prioridad para los sistemas de categorías, conservan no obstante toda su importancia.

c) Un sistema de categorías que va asociado a un sistema de valores tiende a ser estable: 1) por el hecho de la selección y/o de la modificación de la información que se recibe del entorno social. La información es entonces consonante con las diferenciaciones valorativas; 2) por el hecho de la existencia de ciertos procesos que tienden a hacer más claras y distintas todas las categorías entre sí.

d) Se produce un compromiso cuando los valores de un sistema de categorías están en conflicto con otros valores pertinentes con la distinción entre las categorías. Ese compromiso favorece muy frecuentemente las consideraciones valorativas más generales, más importantes y más pertinentes a la acción social. De ello se sigue que los conflictos de valores podrán en ciertos casos determinar cambios en el sistema de las categorías sociales.

8.3. CATEGORIZACIÓN SOCIAL E IDENTIDAD SOCIAL

El concepto de «identidad», como el concepto de «valor» que ha sido el objeto de nuestra discusión en el párrafo 8.2.3., ha sido

controvertido durante mucho tiempo. Con el fin de limitar nuestra discusión, definiremos la «identidad» únicamente con relación al objeto del presente capítulo, es decir, sin pretender ninguna generalización.

Con relación al tema que nos ocupa, bastará con decir que la «identidad social» de un individuo se halla relacionada con el conocimiento de su pertenencia a ciertos grupos sociales y con la significación emocional y valorativa que resulta de esta pertenencia. Es evidente que, en toda sociedad compleja, un individuo pertenece a una gran cantidad de grupos sociales y que la pertenencia a ciertos grupos será muy importante para él mientras que la pertenencia a otros no lo será. Numerosos factores explican por qué es así pero no los expondremos aquí. Algunos están relacionados con la permanencia de los grupos, con los papeles que desempeñan como grupos de referencia, con la influencia que ejercen sus miembros sobre diversos aspectos de la vida del individuo, con la posibilidad o la imposibilidad de pertenecer al grupo o de abandonarlo, etc.

Hasta aquí hemos visto que la categorización social sirve para sistematizar y ordenar el entorno social, y más particularmente que desempeña un papel en la orientación en cuanto a la acción y a la actualización de los valores. Nos parece igualmente importante considerar la categorización social como un sistema de orientación que crea y define el puesto *particular* de un individuo en la sociedad. Como escribió Berger (1966) «cada sociedad dispone de un repertorio de identidades que forman parte del "conocimiento objetivo" de sus miembros» (p. 106). «La sociedad no solamente define sino que crea la realidad psicológica. El individuo se actualiza en la sociedad, es decir, reconoce su identidad en términos definidos socialmente, y esas definiciones devienen una realidad por el hecho de que vive en sociedad» (p. 107).

Del hecho de que un individuo pertenezca a un grupo se desprenden varias consecuencias, las cuales están en estrecha relación con el «reconocimiento de la identidad definida socialmente», y pueden ser descritas de la manera siguiente:

a) Un individuo tratará de conservar su pertenencia a un grupo y buscará adherirse a otros grupos si estos últimos pueden reforzar los aspectos positivos de su identidad social.

b) Si un grupo no cumple esas condiciones, el individuo tenderá a dejarlo salvo que:

1) el abandono del grupo sea imposible por razones objetivas;

2) ese abandono se halle en conflicto con valores importantes que contribuyen a crear una identidad social aceptable.

c) Si el abandono del grupo presenta las dificultades arriba mencionadas, entonces son posibles por lo menos dos soluciones:

1) reinterpretar diferentemente las actitudes del grupo de manera que los rasgos negativos (por ejemplo, estatuto inferior) puedan ser entonces ya justificados o ya aceptables;

2) aceptar la situación por lo que ella es pero actuar de manera que se modifique la situación en el sentido deseado.

Existen evidentemente numerosas variantes que combinan 1 y 2 cuando se justifican, por ejemplo, los atributos negativos y se emprende al mismo tiempo una acción para que desaparezcan.

d) Ningún grupo vive aisladamente. En una sociedad los grupos viven entre otros grupos. En otras palabras, los «aspectos positivos de la identidad social» en *a*, la reinterpretación de los atributos y el empeño en la acción en c no tienen significación si no es en relación o en comparación con otros grupos.

Esta perspectiva comparativa pone en relación la categorización social y la identidad social. En su teoría de los procesos de comparación social, Festinger (1954) emite la hipótesis de que existe en el hombre una necesidad de valorar sus opiniones y sus capacidades. La segunda hipótesis básica es la siguiente: «Si no hay disponibles medios objetivos, no sociales, los individuos valorarán sus opiniones y sus capacidades comparándolas con las opiniones y las capacidades de los demás.» Sin embargo, parece difícil de admitir la idea de que las comparaciones sociales no se producen más que si «no se dispone de medios objetivos no sociales». Para afianzar sus concepciones, Festinger suministra un ejemplo: cualquiera puede poner a prueba la opinión de que un objeto es frágil golpeándolo con un martillo. Sin embargo, yo puedo confirmar mi opinión de que una cama está hecha para tumbarse tumbándome en ella hasta que descubro que esa cama particular en ese lugar particular del castillo perteneció al duque de Urbino y que no está destinada en absoluto a tumbarse en ella. En efecto, muchas veces, los «medios objetivos no sociales» que parecen disponibles para poner a prueba una opinión son de hecho poco válidos a menos que sean utilizados conjuntamente con las significaciones que adquieren en su contexto social. Además, la realidad social puede ser tan «objetiva» como la realidad no social, y a la inversa, la «objetividad» puede ser tan social como lo es física. En ciertas culturas, el trueno y el relámpago son objetivamente tanto signos de cólera de las potencias sobrenaturales como simples manifestaciones de luz y de sonidos.

El carácter de objetividad no puede basarse en una clasificación de los fenómenos en «sociales» y «no sociales», en suponer que las

opiniones sobre el fenómeno pueden ser puestas a prueba por criterios «sociales» o por criterios «no sociales». Por el contrario, la objetividad (o el grado de probabilidad subjetiva) puede definirse sabiendo que existen alternativas para el juicio que se formula. Una probabilidad débil (o una probabilidad nula) de que existen alternativas para una opinión puede deducirse de un control consistente en el tiempo de esas opiniones por medios no sociales, como en el ejemplo que da Festinger sobre la fragilidad y el martillo; pero también puede deducirse de la existencia de un fuerte consenso social concerniente a la naturaleza del fenómeno e independientemente del hecho de que el fenómeno sea pensado en términos tales como «físico», «natural» o «social».

Como señalamos en la introducción, es sin duda más fácil tener algunas certezas utilizando criterios físicos que utilizando criterios sociales de validación, pero no es una distinción teórica entre lo que parece o no parece ser una «realidad objetiva». No se puede decir que el hombre que no dispone de criterios «no sociales» se vuelve entonces hacia criterios sociales para validar sus juicios. Numerosos ejemplos, pertenecientes a la historia de las ciencias, a los cuadros sociales del conocimiento, siguen el camino inverso (es decir, que los criterios «físicos» que, en principio, son accesibles, no son utilizados para poner a prueba la naturaleza de un fenómeno porque el consenso social a propósito de la naturaleza de ese fenómeno es muy elevado).

Así, los «procesos de comparación social» tienen un campo de aplicación más amplio que el que les ha asignado Festinger. Dichos procesos se aplican a los contextos sociales (o significantes) de la validación «no social», cuando un fuerte consenso social sobre la naturaleza de un fenómeno basta para conferir una marca de «objetividad» a las opiniones que se refieren a ella.

En su teoría, Festinger se ha interesado principalmente por el problema de la validación de las opiniones en lo que concierne a las características de los *individuos* y a lo que de ello resulta: «La similitud relativa entre las opiniones y las capacidades de los individuos en interacción (por lo menos entre opiniones y capacidades que son pertinentes a esta interacción).» La teoría se dirigía principalmente a los efectos *intragrupos* de los procesos de comparación social (como, por ejemplo, las previsiones sobre la uniformidad que se ejercen en el grupo) mientras que «la comparación entre los miembros de grupos diferentes puede a veces hacerse a un nivel imaginario pero raramente a nivel de la realidad». Aun precisando que las comparaciones entre diferentes grupos no están totalmente eliminadas,

no puede negarse que Festinger coloca en el centro de su teoría la comparación interindividual.

A partir de lo que ha sido discutido hasta aquí, nos proponemos ahora formular dos proposiciones generales concernientes al nexo de la categorización social en grupos y de sus funciones como «sistema de orientación que crea y define el puesto de un individuo en la sociedad». La primera proposición tiene relación con la «realidad objetiva» de las comparaciones entre grupos; la segunda se refiere a las diferencias importantes que existen entre las comparaciones *que toman por centro* al individuo como tal, y las comparaciones basadas en la pertenencia del individuo a un grupo social particular. En lo que concierne al primer punto, se puede decir que la única prueba de «realidad» que tenga importancia con respecto a las características de grupo es una prueba de «realidad social». Las características de su propio grupo (su estatuto, su riqueza o su pobreza, su color de piel, su capacidad para alcanzar sus fines) no adquieren significación más que en relación con las diferencias percibidas con los otros grupos y con sus diferencias valorativas. Por ejemplo, la insuficiencia de recursos económicos no adquiere importancia para las actitudes sociales, las intenciones y las acciones más que si llega a ser una «insuficiencia relativa»; el acceso fácil o difícil a los medios de producción y de consumo de los bienes no llega a ser psicológicamente importante más que si existe una comparación con los demás grupos; la definición de un grupo (nacional, racial o cualquier otro) no tiene sentido más que en relación con los demás grupos. Un grupo deviene un grupo en el sentido de que es percibido como poseedor de características comunes o de un devenir común, estando presentes otros grupos en el entorno.

Así, los aspectos psicológicos y las consecuencias relacionadas con la pertenencia a un grupo pueden recibir todas las clases de definiciones posibles porque ese grupo está inserto en una estructura de muchos grupos. De ello resulta que su identidad social por lo que se refiere a los aspectos individuales, «el conocimiento que existe de pertenecer a ciertos grupos sociales y además la significación emocional y valorativa que resulta de esta pertenencia», no pueden ser definidos sino a partir de los efectos de la categorización social que recortan su entorno social haciendo que aparezcan su grupo *y* los demás grupos. Un grupo social preservará la contribución que aporta a los aspectos de la identidad social de un individuo, positivamente valorados por este individuo, solamente si el grupo puede conservar las valoraciones positivas distintas de los demás grupos. Ocurre a veces que un individuo puede desear que su propio grupo llegue a ser

más parecido a otros ciertos grupos, en particular cuando dichos grupos son considerados «superiores» o «mejores» desde un cierto punto de vista. Sin embargo, el hecho de que un individuo desee que su propio grupo se asemeje a otro grupo desde cierto punto de vista significa, *en cuanto a ese punto de vista*, que su propio grupo no ha podido cumplir su función: contribuir a la identidad social positivamente valorada.

Si es verdad, como afirma Festinger, que la comparación social a nivel individual consiste en aproximarse, en asociarse con los que se nos asemejan, las comparaciones sociales entre grupos están, por el contrario, centradas en el establecimiento de distinciones entre el propio grupo y los demás grupos. El establecimiento de esta distinción es un fenómeno muy conocido, principalmente en situaciones de conflicto entre los grupos. En el capítulo sobre las relaciones intergrupos se exponen algunos ejemplos experimentales concernientes a este fenómeno. Esta es la razón por la que no los exponemos aquí. Sin embargo, merecen ser mencionados unos problemas actuales. Dichos problemas conciernen a la formación de una identidad positivamente valorada que intentan atribuirse los grupos subprivilegiados. Los miembros no pueden dejar estos grupos porque hasta entonces estaban en una posición en la cual, como escribe Festinger (1954), las «comparaciones con los miembros de otros grupos que tienen un estatuto diferente» no podían hacerse más que a un nivel imaginario, raramente a un nivel de realidad. Es el caso de la lucha que llevan los negros americanos para establecer una distinción de su grupo dentro de la cual se sentirán orgullosos. Es también el caso de muchas nuevas naciones que tratan de establecer una nueva y distinta identidad nacional. Esto se ha llegado a hacer psicológicamente posible porque han aparecido muchos pertinentes criterios de categorización social como consecuencia de los cambios sociales y políticos que han hecho que el nivel «imaginario» pase a un nivel de «realidad potencial».

Los experimentos demuestran que el conflicto o la competición no son condiciones necesarias para que se creen valoraciones positivas en el interior del grupo (Ferguson, Kelley, 1964; Rabbie y Wilkens, 1971; Rabbie y Horowitz, 1969).

Dando unas valoraciones que favorecen a su propio grupo, los sujetos de esos experimentos se comportan como si hasta una categorización social transitoria y relativamente poco importante necesitara el establecimiento de una identidad distinta y positivamente valorada. Se puede ir más lejos: los experimentos de Tajfel y colaboradores (1971) han demostrado que una categorización social de

la división en grupo, basada en un criterio poco importante, puede por *sí misma*, sin que intervengan otros factores, conducir a una discriminación que tiende a favorecer a su propio grupo. Siendo el procedimiento experimental tal que era imposible que existiera antes una hostilidad entre los grupos, las respuestas discriminatorias hacia el otro grupo no tenían ninguna relación con los intereses de los sujetos; la única variable que explica los resultados es el acto de categorización explícito entre los dos grupos. Una mejor comprensión del papel de la categorización social en cuanto al fenómeno de identidad social lo proporciona un reciente estudio experimental de Billig (1971). Hemos sostenido la idea de que la categorización social no contribuye a establecer la identidad social individual más que si mantiene la distinción de su propio grupo dentro del sistema de las categorías utilizadas. En su investigación, Billig comparó el comportamiento de sus sujetos hacia los otros, en el caso en que la división de los grupos es explícita y en el caso en que no lo es. Su procedimiento fue similar al utilizado por Tajfel (1971). En la primera parte del experimento de Billig, se pide a los sujetos que expresen su preferencia por uno u otro de dos pintores (Klee y Kandinsky) a partir de reproducciones de cuadros en diapositivas. En la segunda parte del experimento, se conservaba el anonimato de los sujetos que tenían que atribuir los puntos (poseedores de un valor monetario) entre otros dos sujetos designados por números. Había cuatro condiciones experimentales.

— En el primer caso (categorización *y* similitud: $C.S$) cada sujeto distribuye los puntos a otros dos de los cuales uno pertenece a su propio grupo y el otro a un grupo diferente; la pertenencia al grupo estaba basada en las preferencias (grupo de Klee o grupo de Kandinsky).

— En el segundo caso (categorización sin similitud: $C.\bar{S}$): cada sujeto distribuye puntos a otros dos sujetos (uno de los cuales pertenece al mismo grupo que el sujeto) pero la afectación a los grupos no se apoya en las preferencias expresadas.

— En el tercer caso (similitud *sin* categorización: $C.\bar{S}$): los sujetos distribuyen puntos a los otros dos sujetos cuya preferencia por uno de los pintores conocen; pero en esta condición la noción de grupo jamás se introduce ni se menciona.

— En el cuarto caso (ni categorización ni similitud: $C.S$): se atribuyen los puntos a los dos sujetos sin que se conozca ni las preferencias ni su grupo de pertenencia.

Los resultados son los siguientes. Las condiciones CS y $C\bar{S}$ favo-

recen significativamente más a aquellos que pertenecen al mismo grupo que el sujeto; la condición $\bar{C}S$ revela la misma tendencia pero esta tendencia no es significativa; por último la condición $\bar{C}\bar{S}$ no favorece ni a uno ni a otro de los demás sujetos. Los resultados fuertemente significativos de la condición CS *son análogos* a los obtenidos en el experimento inicial (Tajfel y colaboradores, 1971). Es interesante aquí comparar las condiciones $C\bar{S}$ y $\bar{C}S$. El favoritismo hacia aquellos que tienen un mismo grupo de pertenencia que el sujeto mientras que las similitudes de preferencia no son mencionadas (condición $C\bar{S}$) es significativamente más elevado que para la condición $\bar{C}S$, en la cual se indica la similitud de las preferencias pero sin que haya referencia a una categorización en grupos. Se puede suponer que los sujetos, en la condición $\bar{C}S$, no han categorizado a partir de similitudes de preferencia. Se trataba en ese caso de una categorización no explícita. Resulta, pues, que la introducción de una categorización social explícita en la condición $C\bar{S}$ que no se apoya en las similitudes entre individuos es más eficaz para producir un favoritismo que la introducción de similitudes entre individuo que no se apoya en una categorización social explícita (condición $\bar{C}S$).

La introducción de la noción de «grupo» en dos de las situaciones experimentales da cuenta del pattern de los resultados. Se ha podido predecir el tipo de resultados a partir de la primera investigación que interpretaba el papel de las normas sociales y de los valores en la situación experimental. «...Nuestros resultados se interpretan en función de las normas sociales que se hallan en la base del comportamiento intragrupo e intergrupo, y que guían la elección de los sujetos. Ello es así porque esta norma parece ser pertinente a la situación social en la cual se encuentran los sujetos: la categorización en esta situación permite que haya un comportamiento discriminatorio entre los grupos» (Tajfel y colaboradores, 1971).

Las inferencias que podemos hacer de estas investigaciones nos interesan, no con referencia a los problemas de las relaciones entre grupos, sino en función de su pertinencia en el estudio del problema de las relaciones entre categorización e identidad sociales: las similitudes-diferencias entre individuos tienen un impacto sobre las respuestas de los sujetos. Se habría podido hacer igualmente esta predicción a partir de las investigaciones sobre los efectos de similitudes percibidos (cf. Byrne, 1969). No obstante, una categorización social dicotómica muy clara se considera que tiene efectos más importan-

tes. Como hemos visto anteriormente, la categorización social tiene por función ordenar y sistematizar el entorno social: *es una guía para la acción.*

En una de las condiciones de Billig, se ha dado como única guía explícita de la acción una categorización social basada en criterios tenues. Esa guía para la acción aparece muy claramente aunque no haya ninguna necesidad de que sea así: los sujetos eran libres de ignorarlo en su elección. Se trataba de una condición experimental «vacía», casi «kafkiana». Los sujetos tenían que darla un sentido —como ocurre en todas las situaciones experimentales—. Esta significación fue hallada adoptando una estrategia de acción basada en el establecimiento de una distinción entre *el propio* grupo y el *otro* grupo, entre dos categorías sociales en un sistema social reducido al mínimo estricto. La categoría «otro» proporciona *ipso facto* una identidad al grupo propio y por consiguiente da un sentido a una situación que de otra manera estaría vacía. Se puede pues contar con que la significación distinta que confiere la identidad social en el marco de la categorización social ejerce infinitamente más efectos en situaciones sociales reales.

8.4. CONCLUSIÓN

Sería salirse del marco de este estudio tomar en consideración los problemas resultantes de la investigación de las significaciones en un contexto social, o de las significaciones que da la identidad social en un marco de categorías. Se trata en este caso de las relaciones existentes entre la categorización social, la identidad social y la percepción de la causalidad social. Las categorizaciones sociales responden a una necesidad de reducción frente a la complejidad del entorno social. Pero para explicar la orientación frente al entorno y la determinación de la acción, es también importante tener en cuenta las ideas del individuo sobre el «núcleo causal del entorno (social)» (cf. Heider, 1958).

Heider se ha ocupado principalmente de estos problemas desde el ángulo de las relaciones interpersonales. Pero la psicología debe de analizar también el núcleo causal subjetivamente percibido, que relaciona los grupos sociales de los que el individuo es miembro con los otros grupos de los cuales dependen los primeros. Los resultados experimentales de la psicología social (cf. Jones y Gerard, 1967,

pp. 262-269) demuestran que la intención es considerada como causa de las acciones individuales mucho más allá de las informaciones objetivas de las que disponen los sujetos. Los fenómenos sociales globales (inflación, huelga, guerras, conflictos sociales, etc.) pesan directamente sobre la vida de los individuos y les *obligan* a construir sistemas de causalidad social. Son éstas las sociologías espontáneas. Pero aquí, como en el caso de las categorías sociales, la complejidad de los fenómenos es tal que escapan a toda simple sistematización. Es muy posible que su reducción construya explicaciones en términos de característica o de intención de los grupos sociales, lo mismo que la explicación de las relaciones interpersonales necesita que se tomen en consideración las características y las intenciones individuales. Es posible también que el caso de los grupos exija una simplificación mayor que la de las relaciones interpersonales. Los complejos trastornos de nuestras complejas sociedades resultan de una abstracta red de factores múltiples, difícil de aprehender. El camino real para simplificar y comprender consiste en atribuir intenciones y características colectivas a los diversos grupos sociales. Esta trayectoria está modelada por el sistema de categorías de las que el individuo dispone de aquí en adelante. El resurgimiento periódico de las «teorías policiacas de la historia» ilustra muy bien este fenómeno. No existe obstáculo razonable para un estudio teórico sistemático o para investigaciones experimentales sobre su funcionamiento.

Partiendo de los procesos fundamentales de la categorización social, nos hemos interesado por los valores y por los problemas de la identidad social, para abordar finalmente la causalidad social y por consiguiente su papel en la práctica social. Si hay un tema directivo en este capítulo, se halla en relación con el análisis del papel de la significación en un contexto social. En cierto modo, el recorte del entorno social por un sistema de categorías es una de las formas más simples de introducción de la significación en situación social. En cambio, esta forma de significación permite aclarar otras instancias significativas, como por ejemplo las que se encuentran en los procesos de identidad social o de causalidad social. Leyendo este capítulo, se podría creer que no poseemos muchos estudios experimentales sobre el tema. A pesar de ello, comenzamos a poseer algunos conocimientos en este campo. Nuestra tarea presente será estudiar la función simbólica en diversos aspectos de la experiencia y del comportamiento sociales, e integrar teóricamente el conjunto. Queda también por relacionar mediante investigaciones teóricas nuestro sistema explicativo con la psicología social de los acontecimientos sociales «tal como se producen».

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABELSON, R. P.; ARONSON, E.; MACGUIRE, W. J.; NEWCOMB, T. M.; ROSENBERG, M. J., y TANNENBAUM, P. H.: *Theories of cognitive consistency. A sourcebook*, Chicago, Rand McNally, 1968.

BERGER, P. L.: «Identity as a problem in the sociology of knowledge», *European Journal of Sociology*, 1966, *7*, pp. 105-115.

BILLIG, M. G.: *Categorization and similarity in intergroup behaviour* (comunicación no publicada), University of Bristol 1971.

BRUNER, J. S.: «On perceptual readiness», *Psychological Review*, 1957, *64*, pp. 123-152.

— «Going beyond the evidence given», en *Contemporary approaches to cognition. The Colorado symposium*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1957 a.

BRUNER, J. S.; GOODMAN, J. J., y AUSTIN, G. A.: *A study of thinking*, Nueva York, John Willey and Sons, 1956.

BRUNER, J. S., y POTTER, M. C.: «Interference in visual recognition», *Science*, 1964, *144*, pp. 424-425.

BRUNSWILK, E.: *Perception and the representative design of psychological experiments*, Berkeley y Los Ángeles, University of California Press, 1956.

BYRNE, D.: «Attitudes and attraction», en BERKOWITZ, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, IV, Nueva York, Academic Press, 1969.

CAMPBELL, D. T.: «Enhancement of contrast as a composite habit», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1956, *53*, pp. 350-355.

CHEYNE, W. M.: «Stereotyped reactions to speakers with Scottish and English regional accents», *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1970, *53*, pp. 373-380.

DAVIDON, R. S.: «Relevance and category scales of judgment, British *Journal of Psychology*, 1963, *53*, pp. 373-380.

EISER, J. R.: «Enhancement of contrast in the absolute judgment of attitude statements», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1971, *17*, pp. 1-10.

— «Categorization, cognitive consistency and the concept of dimensional salience», *European Journal of Social Psychology*, 1971.

FERGUSON, C. K., y KELLEY, H. H.: «Significant factors in over-evaluation of own group's product», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1966, *69*, pp. 223-228.

FESTINGER, L.: «A theory of social comparison processes», *Human Relations*, 1954, *7*, pp. 117-140.

FISHMAN, J. A.: «Nationality-nationalism and nation-nationism», en FISHMAN, J. A.; FERGUSON, C. A., y GUPTA, J. D. (eds.), *Language problems of developing countries*, Nueva York, John Willey and Sons, 1968.

HEIDER, F.: *The psychology of interpersonal relations*, Nueva York, John Willey and Sons, 1958.

HERHENSON, M., y HABER, R. N.: «The role of meaning of the perception of briefly exposed words», *Canadian Journal of Psychology*, 1965, *19*, pp. 42-46.

JONES, E. R., y GERARD, H. B.: *Foundations of social psychology*, Nueva York, John Willey and Sons, 1967.

LAMBERT, W. E.; HODGSON, R. C.; GARDNER, R. C., y FILLENBAUM, S.; «Evaluational reactions to spoken languages», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, *60*, pp. 44-51.

LENT, R. H. (1970): «Binocular resolution and perception of race in the United States», *British Journal of Psychology*, 1970, *61*, pp. 521-533.

LILLI, W.: «Das Zustandekommen von Stereotypen über einfache und complexe Sachverwalte, Experimente zur Klassifizierenden Urteil», *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1970, *1*, pp. 57-59.

MARCHAND, B.: «Answirkung einer emotional wertvollen und einer emotional neutralen Klassifikation auf die Schatzung einer Stimulusserie», *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1970, *1*, pp. 264-274.

MOSCOVICI, S.: «Society and theory in social psychology», en ISRAEL, J., y TAJFEL, H. (eds.), *The context of social psychology. A critical assessment*, Londres, Academic Press, 1972.

OSGOOD, C. E.; SUCI, G. J., y TANNENBAUM, P. H.: *The measurement of meaning*, Urbana, 111, The University of Illinois Press, 1957.

PIAGET, J.: *Le jugement moral de l'enfant*, París, Alcan, 1957.

PETTIGREW, T. F.; ALLPORT, G. W., y BARNETT, E. V.: «Binocular resolution and perception of race in South Africa», *British Journal of Psychology*, 1958, *49*, pp. 265-278.

RABBIE, J. M., y HOROWITZ, M.: «Arousal of intergroup bias by a chance win or loss», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, *13*, pp. 269-277.

RABBIE, J. M., y WILKENS, G.: «Intergroup competition and its effect on intra and inter-group relation», *European Journal of Social Psychology*, 1971, *1*, pp. 215-234.

REX, J.: «Race as a social category», *Journal of Biosocial Science*, 1969, *Supl. n.º 1*, pp. 145-152.

SECORD, P. F.; BEVANS, W., y KATZ, B.: «The Negro stereotype and per-

ceptual accentuation», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1956, *53*, pp. 78-83.

SHERIF, M.: *The Psychology of social norms*, Nueva York, Harper and Row, 1936.

SHERIF, M., y HOVLAND, C. I.: *Social judgment: Assimilation and contrast effects in communication and attitude change*, New Haven, Connecticut Yale University Press, 1961.

TAGIURI, R.: «Person perception», en LINDZEY, G., y ARONSON, E. (eds.), *The handbook of Social Psychology* (2.ª ed.), III, Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1969.

TAJFEL, H.: «Quantitative judgment in social perception», *British Journal of Psychology*, 1959, *50*, pp. 16-29.

— «A note on Lambert's *Evaluational reactions to spoken languages*», *Canadian Journal of Psychology*, 1959, *13*, pp. 86-92.

— «Social and cultural factors in perception», en LINDZEY, G., y ARONSON, E. (eds.), *The handbook of Social Psychology* (2.ª ed.), III, Reading, Mass., Addison-Wesley, 1959.

— «Cognitive aspects of prejudice», *Journal of Biosocial Science*, 1969, *Supl. n.º 1*, pp. 173-191, y *Journal Social Issues*, 1969, *25*, 4, pp. 79-97.

TAJFEL, H.; FLAMENT, C.; BILLIG, M. G., y BUNDY, R. P.: «Social categorization and intergroup behaviour», *European Journal of Social Psychology*, 1971, *1*, pp. 149-178.

TAJFEL, H., y JAHODA, G.: «The development in children of concepts and attitudes about their own and other nations. A cross-national study», *Proc. XVIIIth Internat. Congr. Psychol.*, 1966, Moscú, Symposium 36, pp. 17-33.

TAJFEL, H., y WILKES, A. L.: «Classification and quantitative judgment», *British Journal of Psychology*, 1963, *54*, pp. 101-114.

CLAUDINE HERZLICH

9. La representación social

9.1. LA REPRESENTACIÓN SOCIAL: SENTIDO DEL CONCEPTO

9.1.1. ORÍGENES, PARENTESCOS Y OBSTÁCULOS

Entre las corrientes de estudio que constituyen el objeto de esta obra, aquellas que tienen relación con el concepto de representación social ocupan un lugar aparte. Mientras que la influencia anglosajona es, en la actualidad, preponderante en psicología social, mientras que ésta mantiene los más estrechos lazos con la psicología general, el concepto de representación social se relaciona con una tradición diferente: europea y esencialmente sociológica.

Es en efecto Durkheim el primero que utiliza el término «representación colectiva» y trata de constituir a ésta en objeto de estudio autónomo. Durkheim quería señalar así la especificidad del pensamiento colectivo con relación al pensamiento individual. Así como —dijo—[1] la representación individual debe de ser considerada como un fenómeno puramente psíquico, no reducible a la actividad cerebral que la funda, asimismo la representación colectiva no se reduce a la representación de los individuos que componen la sociedad. Más precisamente, la representación colectiva es uno de los medios por los cuales se afirma la primacía de lo social sobre lo individual: «¿qué hay de sorprendente en que las representaciones colectivas producidas por las acciones y reacciones intercambiadas entre las conciencias elementales de que está hecha la sociedad no deriven directamente de estas últimas y, por consiguiente, las desborden?»[2] Para Durkheim, la misión de la psicología social debía de ser estudiar «de qué manera las representaciones sociales se llaman y se excluyen, se fusionan las unas en las otras o se distinguen».[3] Hasta fecha reciente, esta voz apenas había encontrado eco.

1. Cf. Durkheim, E. (1898).
2. Cf. Durkheim, E., ibíd., p. 27.
3. Durkheim, E. (1895).

Si se puede encontrar en Durkheim *el origen teórico* del concepto, por el contrario es en el campo antropológico donde se encuentra una *tradición de estudio de fenómenos de esa clase*, tales como los mitos, los repertorios lingüísticos y los diversos sistemas conceptuales de las sociedades llamadas «primitivas», ya se trate de antiguos estudios del pensamiento mágico-religioso o de los más recientes de las taxonomias médicas o botánicas de la etnociencia.[4] Ciertamente, se afirma con frecuencia el interés de abordar nuestra propia cultura en una perspectiva antropológica. Sin embargo, hay lugar para rechazar toda transposición directa de los problemas y de los modos de aproximación y, a pesar de los esfuerzos intentados para aproximar los estudios antropológicos de la investigación psicológica a las actividades cognoscitivas,[5] dichos estudios no tienen equivalente para nuestra sociedad.

Sin embargo, si la representación social ha comenzado tardíamente a encontrar su puesto en la investigación en psicología social, es preciso, según creemos, buscar las razones de ello antes que nada en el desarrollo teórico de esta disciplina. La psicología, como se sabe, ha estado dominada durante mucho tiempo por la corriente behaviorista. Dentro de la tradición watsoniana de la relación directa estímulo-respuesta, sólo los comportamientos «manifiestos», directamente observables, tales como las respuestas motrices o verbales, podían ser objeto de estudio. Las respuestas «latentes» o «implícitas», tales como las actividades cognoscitivas permanecían olvidadas. En psicología social, la agregación del término «social» ya sea a la clase de los estímulos, ya sea a la de las respuestas[6] no modifica apenas la problemática. Se comprende por consiguiente que sólo hayan sido contemplados los fenómenos parciales de opinión y de actitud. Estas nociones presentan algunos vínculos con la de representación social; sin embargo las creemos diferentes. La opinión constituye una respuesta manifiesta, verbalizada, por consiguiente observable y susceptible de medición. La actitud es una noción, surgida de la psicología general, que fue en principio utilizada para explicar las relaciones entre estímulos y respuestas en la medida de los tiempos de reacción. Aunque más compleja que la opinión, por su carácter latente, la actitud ha sido principalmente contemplada como respuesta anticipada, preparación directa para la acción. En nuestra opinión —y todos estos puntos serán desarrollados más tarde— la representación

4. Cf., por ejemplo, los trabajos de Frake, C. O. (1961, 1962, 1964), Conklin, H. C. (1955), Wallace, A. F. C. (1962).
5. Cf. el artículo de French, D. (1964).
6. Cf. el prólogo de Moscovici, S., a Jodelet, D.; Viet, J., y Besnard, P. (1970).

social, puesto que es un proceso de construcción de lo real, actúa simultáneamente sobre el estímulo y sobre la respuesta. Más concretamente, orienta a ésta en la medida en que modela a aquél.

Otra corriente teórica —que se ha desarrollado en psicología social en concurrencia con la tradición behaviorista— habría podido constituir un terreno más favorable para los estudios de representación social. Los defensores del «interaccionismo simbólico», surgido de la obra de G. H. Mead, parten en efecto de posiciones teóricas totalmente diferentes. Si rechazan la idea de un determinismo social estricto, en el sentido de Durkheim, afirman sin embargo la primacía de los procesos sociales en la conducta individual. En segundo lugar, se aferran al estudio de los aspectos «implícitos» del comportamiento colocando el acento sobre los procesos simbólicos, el lenguaje y su papel en la definición de la realidad social. El individuo tiene menos que ver con los estímulos *que con los objetos y las situaciones socialmente construidos en la actividad y la interacción.*[7] Sin embargo, aparte de que frecuentemente se han notado sus ambigüedades y sus defectos de operacionalización, los estudios empíricos surgidos de esta corriente han tratado con prioridad otros problemas, principalmente los de la identidad y la asunción de papel en el contexto general del desvío social.

La distancia entre los partidarios de Watson y los de Mead es quizá menos extrema hoy que en el pasado. Así, muchos coinciden en pensar que es preciso estudiar los aspectos implícitos del comportamiento. En particular se puede notar en psicología social un interés creciente, aunque aún disperso, por los fenómenos cognoscitivos. La abundancia de investigación presenta parentescos ciertos, aunque limitados, con los recientes estudios de representación social que, en Francia, conectan con la tradición durkheimiana, pero la transportan sobre un plano propiamente psicosociológico.

9.1.2. La aproximación psicosociológica a la representación social

Como justamente ha observado Kurt Back[8] los progresos, en el plano operacional y metodológico, de la investigación en psicología social se han visto aumentados con un cierto reflujo en cuanto a la amplitud de los problemas abordados. Surgida de una reflexión sobre el lugar del hombre en la sociedad, la psicología social ha realizado el estudio detallado, pero fragmentario, de las modalidades de

7. Cf. Blumer, H. (1967).
8. Back, K. (1964).

interacción. En ese campo, centrado principalmente en la mecánica de las respuestas sociales, el acento colocado sobre la noción de representación apunta a *reintroducir el estudio de los modos de conocimiento y de los procesos simbólicos en su relación con las conductas;* desde ahora, esta tentativa se inscribe en una nueva perspectiva. Pero también la noción de representación social plantea de manera diferente el problema de los *vínculos del campo psicológico con el campo social.* Primero porque traduce una negativa a contemplar el pensamiento social como una simple variedad, una diferenciación —por la naturaleza de los estímulos, por ejemplo— del pensamiento individual. Luego, la noción de representación social manifiesta un esfuerzo por reintroducir, frente a las pretensiones a la universalidad de las «leyes» psicosociológicas, la diversidad de objetos, de condiciones y de situaciones sociales particulares.

Para los psicosociólogos que han abordado este problema, el estudio de una representación social ha sido por consiguiente *el estudio de una modalidad de conocimiento particular, expresión específica de un pensamiento social.*

Como modalidad de conocimiento, la representación social implica en principio una actividad de *reproducción* de las propiedades de un objeto, efectuándose a un nivel concreto, frecuentemente metafórico y organizado alrededor de una significación central. Esta reproducción no es el reflejo en el espíritu de una realidad externa perfectamente acabada, sino un remodelado, una verdadera «construcción» mental del objeto, concebido como no separable de la actividad simbólica de un sujeto, solidaria ella misma de su inserción en el campo social. Esta concepción se opone a la que subtiende frecuentemente, en psicología social, al empleo del término imagen.[9] Es por consiguiente gratuito que se encuentren en la literatura, empleados indiferentemente el uno por el otro, los términos representación e imagen designando, sin otra elaboración teórica, el contenido mental fenomenológico asociado a un objeto cualquiera. Este uso corre parejas a veces con la tendencia a considerar la representación como perfectamente transparente. Puesto que, metodológicamente, el estudio de una representación debe de reasumir, para explicar, el lenguaje, las categorías, las metáforas de los sujetos en los cuales se expresa,[10]

9. Moscovici, S. (1969), observa que la única función otorgada a la imagen, concebida como doble de un estímulo externo, es la selección.

10. El problema es planteado por los especialistas de la etnociencia. Según Frake, C. O. (1964), el etnólogo, como el lingüista, trata de describir un conjunto infinito de mensajes, manifestación de un código finito. Este código responde, según el autor, a un modo de conocimiento presente «en la cabeza de los individuos», pero es la *teoría de ese código* la que el etnólogo trata de establecer.

se ha supuesto a veces sin razón que éste poseía plenamente la clave. A partir de aquí, se ha buscado igualmente en la «representación» —por ejemplo, la que los actores hacen de su propia actuación— el principio directamente y exclusivamente explicativo del comportamiento.

Empero, esta ilusión nos parece relacionada con un carácter propio para definir, también él, una representación social. Construcción de lo real, la representación *se da por una percepción*. Se le ha asignado un papel de «mediación» entre actividades perceptivas y cognoscitivas,[11] pareciéndonos más justo decir que, elaborándose a un nivel concreto, el producto de la representación social se presenta al individuo como «dato» perceptivo. La ilusión del psicosociólogo no hace entonces más que prolongar la del sujeto ingenuo que toma por la evidencia directa de sus sentidos una elaboración compleja, sobrecargada por entero de elementos venidos de otra parte.

Queda por precisar en qué sentido la representación es para nosotros una forma de pensamiento social. Para los sociólogos —principalmente los de orientación durkheimiana o marxista— el problema se confunde con el de la *determinación de una representación social* por una red de condiciones objetivas, sociales y económicas. Sin embargo, se ha señalado que, si no es cosa de poner en duda la idea de una tal determinación, esta proposición demasiado general no permite en nada comprender la especificidad de la representación en relación con otras producciones, igualmente sociales, como la ciencia, el arte, o la religión.[12]

Para el psicosociólogo, queda por comprender la naturaleza de la representación misma en tanto que se actualiza en una *organización psicológica particular y cumple una función específica*.[13] La representación —tal fue la hipótesis psicosociológica— merece plenamente, y de forma autónoma, su carácter social en primer lugar en tanto que contribuye a definir un grupo social en su especificidad, que es uno de sus atributos esenciales. La representación no se confunde, entonces, con una pura superestructura ideológica «atravesando» un sujeto social, imponiéndose a él, y se admite más bien una «reciprocidad de relaciones» [14] entre un grupo y su representación social.

11. Moscovici, S. (1961), hecho suyo por Kaes, R. (1968).
12. Moscovici, S., op. cit., pp. 301-302.
13. Se puede observar en los sociólogos más inclinados a no considerar la representación si no es bajo el ángulo de su determinación, una presencia implícita sin lugar correspondiente en la teoría— de ese nivel de análisis en su aproximación a casos concretos. El desconocimiento del sociólogo hace así juego con lo que hemos llamado la ilusión del psicosociólogo.
14. Op. cit., p. 287.

En segundo lugar, por el hecho mismo de que la representación es uno de los instrumentos gracias al cual el individuo, o el grupo, aprehende su entorno, uno de los niveles donde las estructuras sociales le son accesibles, dicha representación desempeña un papel en la formación de las comunicaciones y de las conductas sociales. Sin duda por este aspecto es por lo que la representación social interesa más al psicosociólogo.

Los primeros estudios fueron antes que nada descriptivos. A partir de un material de encuesta, se trataba de analizar, sobre un ejemplo concreto, el tipo de organización psicológica que constituye una representación social, de distinguir los principales mecanismos. Pero hacía falta también, en el plano teórico, precisar el sentido del concepto, definir las posibilidades de su empleo, descubrir sus lagunas y los progresos a cumplir. Hoy el concepto de representación social penetra en la experimentación: es entonces *su función en la elaboración de los comportamientos* lo que es objeto de investigación.

Proseguiremos en adelante nuestro análisis con la ayuda de los estudios realizados hasta el día y, antes que nada, del análisis de S. Moscovici de la representación social del psicoanálisis. Éste ha abierto de nuevo el campo de los estudios representando, hasta el presente, la tentativa más importante de elaboración del concepto. El examen de la extensión de la experimentación permitirá seguidamente abordar directamente el problema —más accesible a los métodos de encuesta— de las relaciones entre representaciones y conductas. Lo cual permite, por otra parte, considerar el papel que podría desempeñar un tal concepto en el desarrollo de la psicología social.

9.2. EL ESTUDIO EMPÍRICO DE LAS REPRESENTACIONES SOCIALES

9.2.1. Representación y lenguaje, condiciones de emergencia de una representación social

El término representación social designa, a la vez, un proceso y un contenido. Los dos aspectos han sido, hasta aquí, aprehendidos con la ayuda de un material verbal constituido, por lo general, ya

sea por las respuestas a un cuestionario unificado, ya sea por el razonamiento emitido durante conversaciones. En todos los casos, *la representación es mediatizada por el lenguaje.* Este hecho no puede dejar de plantear diversos problemas algunos de los cuales son de orden metodológico: el análisis de una representación social lleva frecuentemente la huella del instrumento de recopilación del material. Otros problemas son puramente teóricos y conciernen a las relaciones entre representación y lenguaje. Uno de ellos nos parece particularmente importante: se puede sostener sin duda que la aprehensión de un objeto social es inseparable de la formación de un lenguaje que le concierne. Pero ¿corresponde todo lenguaje a una representación efectiva? ¿Puede ésta, por el contrario, no aparecer más que *hic et nunc*? ¿Puede no ser sino la manifestación de un puro verbalismo en respuesta a la pregunta del psicosociólogo?

El problema se une al de las condiciones que afectan a la formación, a la emergencia efectiva de una representación social. Moscovici señala tres condiciones. Dos de ellas se refieren a la accesibilidad misma del objeto, a su significación para el sujeto, individual o colectivo, que se expresa con respecto a él. Ante todo, siempre hay —dice Moscovici— *dispersión de la información y desfase* entre la efectivamente presente y la que sería necesaria para constituir el fundamento sólido del conocimiento. Además, el grupo o el individuo están diversamente *focalizados* sobre ciertos objetos o ciertos problemas; varía su grado de interés, de implicación. Pero se debe también tener en cuenta la *presión a la inferencia* que existe en todo grupo social: «las circunstancias y las relaciones sociales exigen que el individuo o el grupo social sean capaces, en cada instante, de actuar, de proporcionar una estimación o de comunicar. Las informaciones deben de llegar a ser, sin dilación, fundamento de conducta, instrumento de orientación (...) La existencia de esta presión, la preparación constante para responder a las incitaciones del medio, del grupo, aceleran el proceso de transición de la comprobación a la inferencia».[15] El juego de las tres condiciones determina necesariamente la naturaleza de la organización cognoscitiva que es una representación social: esencialmente su estilo, sus cualidades formales, según Moscovici. Más ampliamente aún, pensamos nosotros, puesto que dichas condiciones son *el reflejo de la situación social en la cual se forma la representación,* su grado de estructuración, y hasta su existencia.[16]

15. Moscovici, S., op. cit., p. 361.
16. Así en el estudio de Moscovici puede observarse la existencia de un amplio subgrupo obrero que *no tiene representación social del psicoanálisis.*

Así, se puede señalar que los estudios efectuados hasta hoy han tomado como objeto unas veces una teoría científica —el psicoanálisis—, otras veces un papel social —el de la mujer [17] o el del niño— y otras aún nociones —de cultura,[18] de enfermedad [19]— todas las cuales han dado lugar a violentas controversias en la sociedad. Estas controversias conducen a veces directamente al objeto de la representación: «El reciente surgimiento de un debate generalizado sobre la cultura en la sociedad contemporánea es un hecho notorio»,[20] dice R. Kaës. A veces es a través del objeto de la representación, por medio de él, como se opera la discusión de valores y concepciones fundamentales, la rotura del razonamiento tradicional. Así el psicoanálisis ha impugnado radicalmente la visión anterior de la persona y de su vida psíquica, de la sexualidad, de lo normal.

En todos esos casos, la situación de diferentes grupos sociales no es idéntica. En todos los grupos sociales, la *enfermedad* corresponde, con las diferencias que se ha podido demostrar,[21] a una experiencia efectiva. Las representaciones de la enfermedad y del enfermo responden simultáneamente a esta universalidad y a esta diferenciación. En cambio, la experiencia del psicoanálisis no es, por lo general, sino indirecta. Es el encuentro —más o menos probable, según toda una red de factores psicológicos y sociales— de un lenguaje y de un saber cuyo origen se sitúa en otra parte. El sujeto que intenta utilizarla en su propio razonamiento manifiesta, por ello mismo, la integración de «la ciencia» a la comprensión cotidiana. El acceso a la *cultura* constituye, en cuanto a ella, campo reservado de las capas «superiores» de la sociedad. La representación que tendrán de otros grupos se formará con relación a la suya. Dicha representación dará prueba del impacto de la ideología dominante o de las posibilidades de distanciación con respecto a ella. Constituirá el esfuerzo para asimilar un razonamiento, compartir una experiencia extraña o, por el contrario, para mantener una distancia y conservar la autonomía de la visión propia.

Dispersión de la información, desigualdad de focalización, presión más o menos grande a la inferencia traducen esta *disparidad de posiciones frente a un objeto socialmente significativo*, aprehendido en un contexto siempre móvil y marcado por el carácter conflictivo de las relaciones sociales. Pero, en este esfuerzo por paliar las deficien-

17. Chombart de Lauwe, P. H., y colaboradores (1963), Chombart de Lauwe, M. J. (1971).
18. Kaës, R. (1968); Larrue, J. (1970).
19. Herzlich, C. (1969).
20. Kaës, R., op. cit., p. 7.
21. Cf. Herzlich, C. (1970), primera parte.

cias de la experiencia, las lagunas del saber, por realizar la fusión de la ciencia y del sentido común, la asimilación de razonamientos y de experiencias extrañas y su transformación en experiencia directa, la representación social es, para cada grupo, apropiación del mundo exterior, busca de un sentido en el cual podrá inscribirse su acción.

9.2.2. El contenido de una representación social: análisis dimensional

En un análisis de las expresiones concernientes a las actividades y estructuras cognoscitivas en psicología social, cuya representación es para él un ejemplo, J. P. Codol demuestra la dificultad que hay para definir precisamente los elementos constitutivos de tales estructuras: «opiniones», «creencias», «atributos», «ítems de información», «cosas», tales son los términos más en uso.[22] Moscovici, por su parte, define la representación como un «universo de opiniones».[23] R. Kaës adopta esta definición y la completa con la adición del término «creencias», entendiendo a éstas como «la organización duradera de percepciones y de conocimientos relativos a un cierto aspecto del mundo del individuo».[24] Tales definiciones son muy generales, pudiéndose notar en ellas la influencia de un modo específico de recopilación de los datos: la encuesta. Pero, para estos autores, una representación social, cualquiera que sea la naturaleza exacta de sus elementos constitutivos, es analizable según varias dimensiones, las cuales, según Moscovici, son: la *actitud*, la *información*, y el *campo de representación*.

La *información* remite a la suma de conocimientos poseídos a propósito de un objeto social, a su cantidad y a su calidad —más o menos estereotipada, trivial u original por ejemplo—. Así se puede notar, en el estudio de la representación social del psicoanálisis, la escasa información de los obreros interrogados. Ésta es, en cambio, mayor en los estudiantes, en los miembros de las clases medias y de las profesiones liberales. La información engloba tanto el conocimiento del nombre del creador del psicoanálisis como el de la duración del tratamiento analítico o el tipo de situaciones a las cuales se aplica.

La noción de *campo de representación* es más compleja. Ante todo

22. Codol, J. P. (1970).
23. Op. cit., p. 283.
24. Op. cit., pp. 31-32.

expresa la idea de una organización del contenido: hay «campo de representación allí donde hay una unidad jerarquizada de los elementos»,[25] pero también el carácter más o menos rico de ese contenido, las propiedades propiamente cualitativas, imaginativas de la representación. En este sentido, el campo de representación supone un mínimo de información que integra en un nuevo nivel imaginativo y que, a cambio, contribuye a organizar.

El campo de representación, como el nivel de información varía de un sujeto o de un grupo a otro, y aun en el interior de un mismo grupo, según criterios específicos. Así, para todos los miembros de profesiones liberales que han respondido a la encuesta, el campo de representación del psicoanálisis engloba ciertos aspectos comunes: la imagen de la práctica analítica y del psicoanalista, la valoración de los factores a los cuales se debe la extensión del psicoanálisis, etc. En cambio, en el interior del grupo se produce una hendidura, en función de criterios ideológicos, sobre el problema de las relaciones entre psicoanálisis, problemas sociales y acción política. Mientras que los sujetos con opinión política «de izquierda» disocian el análisis de los problemas considerados como de otro orden, para los sujetos de opinión «centrista» o «de derecha» los problemas psicológicos, sociales y políticos pueden formar parte de un mismo universo, integrarse en una imagen coherente. Los factores ideológicos son, en ese caso, preponderantes en la estructuración del campo de representación.

La *actitud*, por último, expresa la orientación general, positiva o negativa, frente al objeto de la representación. El hecho importante nos parece ser que la actitud se manifiesta como una dimensión más «primitiva» que las otras dos, en el sentido de que puede existir en el caso de una información reducida y de un campo de representación poco organizado. Así, los obreros y ciertos miembros de las clases medias expresan hacia el psicoanálisis una actitud estructurada mientras que la imagen que se hacen de él y la información que poseen son extremadamente hábiles. ¿Hay que concluir, como Moscovici, que la actitud es, en el caso de la representación social, la dimensión «genéticamente primera»? Sin duda hay que ver ahí la marca de las condiciones de emergencia de una representación social —en particular de las exigencias de consenso, de toma de posición, de acción de un grupo social— ya analizadas. Si la fabricación de una representación social se opera simultáneamente en los planos cognoscitivo y valorativo es porque prepara directamente la conducción para que el último pueda, en efecto, ser «primero».

25. Moscovici, S., op. cit., p. 285.

La utilidad de tal análisis no es solamente evidenciar la estructuración del contenido de la representación, las relaciones entre sus diferentes dimensiones. La utilidad reside también en la posibilidad de estudios comparativos sobre *la fisura, la diferenciación de los grupos en función de sus representaciones sociales: éstas constituyen entonces dimensiones que contribuyen a la definición de aquéllos.* A través del vínculo que se establece entre la representación y el grupo, el conjunto de los factores que definen su inserción en el campo social aparecen dinámicamente relacionados a la visión que es la de la representación.

Tal tentativa no deja de tener correspondencias en otra parte. Piénsese principalmente en los estudios de M. Rokeach sobre el fenómeno del dogmatismo.[26] También para él se trata de analizar no el contenido de creencias o actitudes particulares, sino la estructura de un sistema más amplio donde, como en el análisis de una representación social, se articulan dimensiones de diferente naturaleza. Más concretamente, Rokeach intenta establecer las relaciones entre el *sistema cognoscitivo*, «cerrado» o «abierto», el autoritarismo *ideológico* y los prejuicios étnicos en el plano de las *actitudes*. Sin embargo, en esta compleja organización, Rokeach asigna un papel central a la estructura de la personalidad: las experiencias infantiles le parecen, en última instancia, capaces de explicar el fenómeno del dogmatismo. En este sentido, a pesar del amplio espacio concedido a los factores ideológicos, Rokeach contempla el dogmatismo, no como un fenómeno muy ampliamente colectivo, sino como una característica intraindividual, «personal».

Es este mismo carácter el que, a nuestro parecer, distingue más claramente el estudio de una representación social de todas las investigaciones teóricas y empíricas concernientes, en psicología social, a los *fenómenos cognoscitivos*. J. P. Codol[27] ha demostrado que la mayor parte de los autores contemplan bajo términos diferentes —«organización cognoscitiva»,[28] «estructura cognoscitiva»,[29] «construcción personal»,[30] etc.— fenómenos bastante próximos que tienen relación con la manera en que los sujetos «se representan a su entorno y a sí mismos». No obstante, añade Codol, la mayor parte de ellos

26. Rokeach, M. (1960).
27. Codol, J. P. (1969 b).
28. Zajonc, R. B. (1968).
29. Scott, W. A. (1963).
30. Kelly, G. A. (1965).

ignoran a la vez «el contenido y el origen social»[31] de esas organizaciones. Una tentativa, como la de Scott, de abordar el problema de los vínculos entre estructura social y organización está aún poco elaborada. Para la mayor parte de los psicosociólogos, el sistema cognoscitivo de un individuo constituye una instancia perfectamente autónoma, que funciona según las leyes generales del psiquismo y que le debe poco, en definitiva, a las relaciones interindividuales o intergrupos que son el objeto de estudio de la psicología social.

9.2.3. Dinámica de una representación social

Sin embargo, el análisis del contenido de la representación social no puede darnos sino una visión relativamente estática. El problema esencial permanece: ¿cómo se forma una representación social? O mejor —en defecto de poder observar la representación en su estado naciente—, *¿cuáles son los procesos según los cuales funciona?* Les encontraremos muchos puntos comunes con los caracteres atribuidos a los procesos cognoscitivos (selectividad, coherencia, rigidez, por ejemplo), pero contribuyen a una edificación original: a través de la dinámica de la representación social, asistimos a la construcción social de lo real.

La *objetivación*[32] explica una «disposición particular de los conocimientos concernientes al objeto de la representación social».[33] En el caso de la representación de una teoría científica —la del psicoanálisis— se pueden distinguir dos etapas del proceso. La primera que va «de la teoría a su imagen» se caracteriza por la retención selectiva de la información circulante sobre el psicoanálisis. Ésta, fenómeno muy conocido por los psicoanalistas, corre parejas con la «descontextualización»[34] de los elementos así seleccionados que, desplazados, extraídos del razonamiento teórico inicial, pueden entonces ser libremente refundidos en una elaboración específica.

Esta elaboración se caracteriza tanto por su carácter concreto, lleno de imágenes —y por consiguiente accesible— como por su coherencia. Moscovici introduce la noción de *esquema figurativo* que constituye, puede decirse, el núcleo esencial de la representación. El esquema figurativo del psicoanálisis concentra en unas cuantas nociones simples, fácilmente concretizables, una visión del psiquismo cen-

31. Codol, J. P., op. cit., p. 64.
32. La noción de objetivación se inscribe en una larga tradición que no citamos aquí.
33. Moscovici, S., op. cit., p. 312.
34. Adoptamos aquí un término utilizado por Sapir (1967).

trada en la oposición entre lo interno y lo externo, lo evidente y lo oculto —tales son las significaciones atribuidas a los términos «consciente» e «inconsciente»— y en la existencia de un mecanismo nocivo, «el represamiento», en el origen de todos los males, los «complejos» (fig. 1).

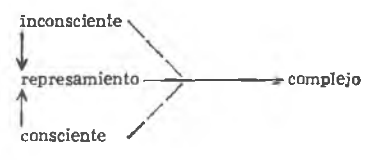


FIG. 1

El esquema no deja de tener, por cierto, relaciones con la teoría inicial, «arrebañando» unos cuantos de sus conceptos en un condensado sorprendente, apto para explicar lo mismo la génesis de las neurosis que el desarrollo de la personalidad o la terapia analítica. Sin embargo, el autor hace observar que un tal esquema «olvida», de alguna manera, el fenómeno fundamental puesto de relieve por el psicoanálisis, la noción que fundamenta su unidad teórica: la *libido*. Pero es también esta noción la que ha suscitado las controversias más violentas, poniendo en juego valores y normas sociales, y no es por consiguiente sino neutralizada, separada de esta aura conflictiva como la teoría científica puede integrarse completamente al razonamiento común. El grupo se la apropia entonces como si fuera suya y el psicoanálisis está dispuesto, a través de su esquema figurativo, a servir de expresión de lo real y, por eso, a constituirlo.

En una segunda etapa del proceso de objetivación, el esquema figurativo —totalmente desprendido de la teoría inicial— deja en efecto de ser una elaboración abstracta, explicando ciertos fenómenos, para devenir su expresión inmediata y directa. El sujeto cree «percibir» a su alrededor inconscientes desdichados, represamientos nacientes y viejos complejos. Se ha podido calificar de *naturalización* el proceso por el cual los conceptos se mudan así en «verdaderas categorías del lenguaje y del entendimiento —*categorías sociales* ciertamente— apropiadas para ordenar los acontecimientos concretos y para ser nutridas por ellos».[35] Paralelamente, lo que era concepto abstracto se transforma en «entidad» objetiva. Inconsciente, complejo,

35. Moscovici, S., op. cit., p. 315.

represamiento, adquieren una materialidad casi tangible. Creyendo entonces reflejar fielmente una realidad objetiva, el sujeto olvida que en su razonamiento se articulan nociones procedentes de otra parte y los valores y normas que son suyos. Ignora simultáneamente en qué le rebasa su razonamiento y en qué es su creación propia.

La formación de un tal esquema figurativo, ¿es particularmente importante en el caso del psicoanálisis, es decir de una representación que se elabora a partir de una teoría científica relativamente circunscrita? La selección de algunos de los elementos de la teoría, su integración en un conjunto coherente aunque esquemático, la naturalización de los conceptos en objetos de percepción, ¿aparecen tan claramente en representaciones de origen menos delimitado?

Hemos podido encontrar en el estudio de la *representación social de la salud y la enfermedad* [36] la persistencia de corrientes de pensamiento que, como han demostrado los estudios antropológicos y la historia de la medicina, explican tradicionalmente el origen de la enfermedad, ya sea según factores internos individuales, ya sea según factores externos. Lo interno, en la representación, es el individuo y su participación en la génesis de su estado; lo externo es el modo de vida que lleva cada uno. Mientras que el modo de vida aparece como absolutamente patógeno, fuente primera de la enfermedad, los factores individuales designan, por el contrario, la capacidad de resistencia a los ataques al modo de vida y por consiguiente a la enfermedad; dichos factores se identifican con la salud. La génesis de la enfermedad se concibe, pues, como la lucha entre el «individuo-salud» y el «modo de vida-enfermedad». La representación se elabora por lo tanto en una doble oposición: la oposición entre salud y enfermedad tiene por origen y reproduce la oposición del individuo sano y de su modo de vida nocivo.

Ciertamente, la representación no se elabora fuera del conocimiento médico,[37] pero, a diferencia del psicoanálisis, no es apenas posible derivar un tal esquema de un modelo científico único y delimitado. Se le encuentra, por el contrario, en diversas épocas, bajo diversas formulaciones, en la base tanto de teorías científicas como de ideas comunes. Asegurando a la ciencia el apoyo del sentido común, per-

36. Herzlich, C. (1969), op. cit., primera parte.

37. Se ha sostenido que tales representaciones manifiestan esencialmente la distancia del individuo con respecto a la fuente legítima del conocimiento: la medicina y el cuerpo médico (cf. Boltanski, L., 1968). En nuestra opinión, sin embargo, coexisten en el razonamiento médico mismo elementos científicos y representaciones preexistentes cuyo carácter científico nos parece cierto.

mitiendo a éste tomar elementos de aquélla, asegura el paso de uno a otra. Sin embargo, a excepción del punto de partida diferente de la representación social del psicoanálisis, volvemos a encontrar *los mismos caracteres del proceso de objetivación.* La doble oposición «salud-enfermedad», «individuo-modo de vida» representa el papel de un esquema figurativo estable de la representación: en ese marco, el individuo integra en una imagen coherente tanto la multiplicidad de las informaciones circulantes en la sociedad como el conjunto de sus experiencias individuales y colectivas.

Como en el caso del psicoanálisis, un tal esquema cumple, pues, una función organizadora de una serie de fenómenos: así explica las diferentes etapas de la salud a la enfermedad, y el desencadenamiento de esta última. *Ordena los fenómenos alrededor de una significación central*: a través de lo malsano del modo de vida, la coacción de la sociedad que se ejerce en el individuo. Por último, esta comprensión del fenómeno de la enfermedad se duplica con el *acotamiento de la experiencia a un nivel concreto*: la noción de intoxicación deviene la expresión concreta de la nocividad del modo de vida. La enfermedad —lo malsano— es entonces asimilada a un objeto casi material cuya presencia invasora se puede sentir sensorialmente. Como en el caso del psicoanálisis, un modelo abstracto se cambia en experiencia directa.

El análisis del *proceso de anclaje* [38] nos permitirá perfeccionar nuestra comprensión del funcionamiento de una representación social. En efecto, esta última no se limita a la elaboración de un contenido, cuyo «núcleo» se encuentra condensado en un esquema figurativo. La representación social se halla igualmente en el centro de actividades psicológicas que se prosiguen en dos direcciones.

Desde el ángulo más instrumental, el anclaje equivale a la atribución de una funcionalidad: así el psicoanálisis ve cómo se le reconoce una eficacia peculiar en el campo de intervención de las costumbres. Más ampliamente aún, el psicoanálisis deviene *sistema de interpretación* —de sí mismo y de los demás—, proporciona sistema de clasificación y tipologías de las personas y de los acontecimientos. El contenido del esquema figurativo les servirá de fundamento. En este sentido, el anclaje se nos presenta como una prolongación de la objetivación: elaboración de un plan y de instrumentos de conducta que prolonga el remodelado cognoscitivo de la obra en la objetiva-

38. En psicología social, el término *anclaje* tiene un sentido muy preciso y más delimitado del usado aquí.

ción. Pero el anclaje se sitúa también en otro plano: no son nociones naturalistas sino el propio psicoanálisis —reconocido como teoría distinta— el que suscita costumbres y necesidades nuevas, expectativas y rechazos; el que deviene, para algunos respuesta posible a diversas situaciones; el que, para otros, debe de ser rechazado.

Haciéndose por lo tanto mediación entre el individuo y su entorno, el análisis ve cómo se constituye a su alrededor una *red de significaciones* —tal es el otro aspecto del proceso de anclaje—. El carácter «móvil», «abierto» de dicha red expresa, según Moscovici, la diversidad de circunstancias de la penetración del psicoanálisis en nuestra sociedad, su confrontación con las normas sociales y con las corrientes ideológicas en el curso de su surgimiento como representación social. Teoría científica, el psicoanálisis es situado y valorado socialmente. En función de los usuarios que se le atribuyen, por ejemplo, será rechazado por ser accesible solamente a las «personas ricas» y a los «intelectuales», utilizable por ellos solos, convertido en «atributo» suyo. El psicoanálisis puede entonces expresar relaciones entre grupos sociales —en el momento de la encuesta, aparecía frecuentemente como una de las armas ideológicas de la burguesía— o entre naciones —muchos eran los que veían expresarse en él la oposición entre culturas y modos de vida franceses y americanos—. En la representación social del psicoanálisis como «americano» o como «instrumento de la lucha de clases» se refleja entonces la totalidad de la *inserción social* del sujeto, su esfuerzo por dar un sentido unificado a sus relaciones con el mundo, por definirse y tomar posición en los conflictos que agitan a la sociedad.

Por último, la representación social puede llegar a ser *signo*. Es, por ejemplo, el emblema de ciertos valores. Si se ha podido comprobar el olvido de la «libido» como elemento del esquema figurativo de la representación social, en cambio el psicoanálisis adquiere una significación erótica: la de una vida sexual «liberada». Por ello, la representación rebasa su carácter simplemente creador de imágenes —figuración de contenidos concretos—, *representando, simbolizándola, la sexualidad misma*. Una representación «llama» entonces a otras para formar un sistema simbólico más amplio, regido por un código propio. Quizá volvemos a encontrar, en otro plano, el programa inicial de Durkheim: estudiar «de qué manera las representaciones se llaman y se excluyen, se fusionan unas en otras o se distinguen». Pero el estudio de tales sistemas ha sido descuidado hasta ahora por los psicosociólogos.

9.2.4. Determinación de una representación social

En su esfuerzo por analizar el tipo de organización cognoscitiva que constituye una representación, los psicosociólogos, a nuestro parecer, han dejado en segundo plano el problema de su determinación social. Para ellos (como hemos tratado de demostrar) el carácter social se lee ya en la organización misma, en sus funciones de construcción de la realidad y de orientación de los comportamientos.

Si no hay apenas duda de que una representación está determinada por la estructura de la sociedad en la cual se desarrolla, esta proposición es difícil de precisar. Se puede en principio preguntar *si la estructura social determina con el mismo título todos los aspectos de la representación*. También Moscovici propone distinguir una determinación social *central*, que regiría el surgimiento mismo de una representación y su contenido, de una determinación *lateral*, menos directa, dirigida sobre sus aspectos propiamente cognoscitivos y expresivos. Estos últimos dependen parcialmente —el contenido y la forma en efecto no pueden estar totalmente disociados— de leyes propias. Se puede dar como ejemplo la objetivación en la obra en la producción del esquema figurativo del psicoanálisis: su emergencia puede estar ligada a un conjunto de condiciones sociales; en cambio la naturaleza misma del proceso, en el plano cognoscitivo, aparece como ampliamente autónoma.

Efectivamente, convendría precisar esas distinciones. Lo mismo en lo que concierne a la naturaleza de la determinación central. Según Moscovici, hay que entender con eso, por una parte, una determinación por *«la totalidad de las circunstancias sociales»* [39] que jugarán en la información circulante a propósito del objeto de la representación sobre las posibilidades de extensión social de esta última; por otra parte, una *orientación de naturaleza más psicológica*. Ésta —combinación de experiencias individuales y colectivas y de factores motivacionales y normativos— correspondería a ciertos aspectos precisos y limitados del contenido. Así, en la representación del psicoanálisis, la exclusión de la libido está sin duda vinculada al conjunto de los valores y las normas concernientes a la sexualidad. Aún conviene añadir que esos sistemas de orientación dependen ellos mismos de condiciones sociales e históricas.

39. Moscovici precisa, por otra parte, que esta determinación debe ser comprendida «globalmente»: «La concepción de una conexión donde una serie de variables solamente puede explicar las variaciones de otra serie se impone en lugar de la teoría habitual donde las variaciones de un término son responsables de las variaciones de otro.» Op. cit., p. 343.

El estudio de R. Kaës de las representaciones de la cultura en los obreros franceses demuestra la complejidad del problema. Según este autor, esas representaciones derivan de la situación global de la clase trabajadora en la sociedad francesa —por consiguiente del conjunto de los factores que determinan el lugar de cada obrero en el seno de este conjunto—, pero también de las formas específicas que toman para él la experiencia de la escuela, del trabajo, del sindicalismo, de las actitudes relacionadas con ello y, en fin, de la persistencia de viejas normas, debidas más a la historia del movimiento obrero que a su situación actual.[40]

En tales representaciones, se pregunta R. Kaës cuál es la parte de la ideología dominante, transportada por los mass media, y la de una ideología obrera propia que se encarna en un «modelo sindical autónomo». Para Kaës, «las representaciones obreras no son tanto definidas por el sistema cultural dominante como por relación a este sistema».[41] En su heterogeneidad llevan la marca del conflicto entre los dos. En esta dimensión, la representación no refleja solamente el lugar del individuo en la estructura social, definida de manera estática. La representación expresa la manera con que aquél toma conciencia y responde en una sociedad en movimiento.

9.3. LA UTILIZACIÓN EXPERIMENTAL. REPRESENTACIONES SOCIALES Y CONDUCTAS

Los ejemplos analizados hasta el momento nos han demostrado de qué manera representación social y conducta aparecen indisolublemente relacionadas. Los estudios, sin embargo, en la medida en que tienen por objeto la recogida de un puro razonamiento, no permiten analizar directamente el impacto de una sobre otra.[42] El problema exige ser abordado por el camino de la experimentación donde la manipulación controlada de una representación tendrá un efecto observable sobre la conducta.

Hasta aquí, sin embargo, tal problema ha sido por lo general ignorado por la psicología social experimental, no habiendo apenas sido reconocido el fenómeno mismo de la representación social, y por con-

40. Kaës, R., op. cit., tercera parte.
41. P. 321.
42. Todo lo más, se pueden entonces poner en relación (como fue el caso de la enfermedad; cf. Herzlich, C., op. cit.) diferentes tipos de representación de un objeto social y diferentes normas de conducta con respecto a él.

siguiente, con mayor motivo, su papel en la elaboración de las conductas. Un examen atento de la literatura experimental en psicología social mostraría, sin embargo, numerosos casos donde el efecto comportamental estudiado debería de ser, en última instancia, referido a la presencia subyacente de representaciones sociales no identificadas como tales.[43]

Cuando menos, como observa J. P. Codol,[44] es frecuente que se trate de manipular la imagen que los sujetos pueden tener de la situación experimental: en particular la imagen que se hacen de tal o cual propiedad del grupo —su prestigio, o su cohesión, por ejemplo—. Pero, en todos los casos, la dinámica propia de la representación no es reconocida: ésta no es considerada más que como la mediación necesaria —que no implica efectos específicos— de una variable que es el verdadero objeto de estudio. En el análisis de las relaciones entre grupos, en cambio, la imagen del otro grupo aparece todavía más como un problema autónomo y central.[45] Pero aún es preciso señalar que la noción de imagen —el término representación no ha sido pronunciado— no ha dado lugar, en esos casos, a una conceptualización muy apurada.

Se puede, por lo demás, hacer el mismo reproche a las recientes tentativas para introducir el impacto de las representaciones en el dominio de los *conflictos*, abordados por medio de los *juegos experimentales*.[46] Así los autores emplean por lo general indistintamente los términos «imagen» y «representación» y apenas dan de ellos más que una definición operacional. No obstante, se trata en este caso de una voluntad explícita —que se expresa por lo demás independientemente, pero casi simultáneamente en diferentes estudios— no sólo de llenar una laguna importante en opinión de los autores, sino también, y por eso mismo, de renovar la problemática del campo de investigación.

Señalaremos que la preocupación por introducir esta nueva perspectiva precisamente en la situación de juego experimental no nos parece aleatoria. Se la puede relacionar, a nuestro parecer, con el

43. Un experimento de Gergen y Jones (1963) nos parece típico a este propósito. Dichos autores comparan las inferencias efectuadas por un observador a propósito de una persona presentada ya sea como «normal», ya sea como «enfermo mental». Gergen y Jones formulan hipótesis en cuanto al efecto de esta manipulación sin reconocer, sin embargo, que se trata de una *representación del enfermo mental*, elaborada y compartida colectivamente.
44. Codol, J. P. (1970 b).
45. Cf. en el tomo II de la presente obra, el análisis y los ejemplos citados por Doise, W.
46. Para un análisis de esta corriente de investigaciones —y de la introducción de la noción de representaciones—, cf. en el presente libro el capítulo de Plon, M.

carácter estrictamente depurado de esta situación —que, al comienzo de los trabajos, pareció particularmente rica en promesas—. Frente al «vacío» de la situación experimental y al postulado de una necesaria racionalidad del comportamiento, calcada sobre los únicos elementos «objetivos» del «juego», los autores han sentido lo mejor que han podido, al cabo de un cierto tiempo, la presencia, jamás explicitada, de dimensiones subyacentes definiendo las situaciones y orientando las conductas.

La representación del compañero[47] en situación de juego ha sido el objeto de estudio más frecuente. Sin embargo, ha habido también interés en la representación de la tarea[48] del grupo,[49] y por último en la del conjunto de la situación.[50] Igualmente se han comenzado a explicar las relaciones que pueden mantener en un juego diferentes representaciones[51] de la tarea de uno mismo, de otro y del grupo: se introduce entonces la noción de un «sistema representacional». Pero, en todos esos casos, la finalidad misma del estudio se expresa poco más o menos idénticamente: *estudiar el impacto de las representaciones sobre la conducta*, mostrar que diferentes representaciones de un mismo objeto (tarea, compañero, situación) corresponden a conductas diferentes.

La representación es tratada entonces como variable independiente que determina, en una extensa medida, la conducta. Se la manipula frecuentemente por la inducción verbal, al comienzo del experimento, de una dimensión que debe caracterizar ya sea a los diferentes protagonistas del juego, ya sea la *tarea* misma. Varios autores han utilizado dimensiones con referencia a una tipología de los comportamientos interpersonales. Esto es evidente en el caso en que se utiliza la dimensión cooperación-competición (que puede caracterizar bien al compañero, bien al sujeto mismo o también al grupo en su conjunto, y aun a la tarea.)[52] La presentación del compañero como «hom-

47. Abric, J. C., y otros (1967); Apfelbaum, E. (1967); Codol, J. P. (1970 a).
48. Codol, J. P. (1968).
49. Codol, J. P. (1970 b).
50. Plon, M. (1968).
51. Ver los diferentes artículos de Codol (op. cit.). Observemos que la situación de «juego» que utiliza dicho autor es diferente de la llamada de «juego experimental».
52. Cf. Apfelbaum, E., op. cit. Así, a partir de los resultados de una prueba previa destinada a medir «la disposición general con respecto a otro», Apfelbaum proporciona a cada sujeto al comenzar el experimento una descripción de su compañero. Éste puede ser descrito como «igualitario», «personal» o «toma y daca». Codol, J. P., por su parte, manipula la representación de la tarea designándola ora como una prueba de «reflexión y de deducción lógica» (representación más bien competitiva, según el autor), ora como un «experimento sobre la resolución de problemas cuando se junta a varios individuos» (representación más bien cooperativa).

bre» o como «máquina» encubre de hecho una tipología del mismo orden: opone el carácter rígido, inmutable, del comportamiento a su flexibilidad de adaptación.[53] También se ha emprendido la manipulación del conjunto de la situación presentada al sujeto, por la introducción de «historias» —cuya estructura lógica es, en todos los casos, la de un juego de resultado no nulo— que remiten a diferentes contextos institucionales (política, negocios, relaciones internacionales, etcétera).[54] La representación, definida para cada contexto, engloba entonces simultáneamente a los protagonistas, a la acción y al objetivo puesto en juego así como a los tipos de elección a realizar.

En nuestra opinión, esas manipulaciones conducen a la creación de un *campo de representación,* más o menos rico o diversificado según los casos. Dicho campo de representación tendrá el papel de *integrar las informaciones ulteriores suministradas al sujeto* (principalmente aquellas que se deducen de la serie de las interacciones en el curso del juego) e influir su organización. Por este mecanismo se opera el impacto de la representación sobre la conducta. En el caso de la representación del compañero, se acompaña de una modificación (de acuerdo con el contenido del campo de representación inducido) *de las anticipaciones en cuanto al comportamiento del compañero.* Los autores establecen, pues, más o menos explícitamente, una cadena que comporta las etapas siguientes: inducción de una representación → organización cognoscitiva de las informaciones concernientes a uno de los elementos de la situación o a la situación en su conjunto → anticipación del comportamiento del compañero → ajuste de su propia actitud y de su propia respuesta en función de esta anticipación.

En el experimento de E. Apfelbaum es donde todos los elementos de esta cadena están más claramente manipulados: el autor demuestra cómo las actitudes propias del sujeto y la representación que tiene del otro se influyen recíprocamente.

Sin embargo, para algunos autores, la introducción de una representación se identifica con la introducción de una variable *puramente cognoscitiva.* Así, el campo de representación, inducido por intermedio de las nociones de cooperación o de competición, parece, para ellos, actuar esencialmente permitiendo la codificación correcta de las informaciones ulteriores. Se trata por consiguiente, en efecto, de

53. Abric, J. C., y colaboradores, op. cit. Para un análisis detallado de esos experimentos, cf., en la presente obra, el capítulo de Plon, M.

54. Plon, M., op. cit. Pudiendo ser los protagonistas, por ejemplo, un director de empresa y los delegados sindicales que opone un conflicto laboral o dos países vecinos, desigualmente desarrollados, enfrentados a un problema de desarme.

mejorar el funcionamiento del sistema cognoscitivo del sujeto,[55] trabado por la ambigüedad de las situaciones de juego. Pero se puede insistir en el carácter más propiamente semántico de la representación. La inducción verbal, el razonamiento presentado al sujeto, entraña por su parte una actividad psicológica más compleja que no se asimila a la aplicación de un molde. El remodelado de la situación, su nuevo «funcionamiento», según ciertas leyes relacionadas con el contenido propio de la representación son en este caso esenciales; y se puede pensar que, jugando enteramente un papel integrador y organizador de la información, *la representación desborda en este caso el plano puramente cognoscitivo.* Así, en el experimento de Plon, la inserción de una misma estructura lógica en diferentes contextos no conduce solamente a respuestas diferentes en función de una aprehensión más o menos adecuada de la situación, sino al hecho de que las respuestas son entonces «no específicas de la estructura lógica de *M*,[56] sino función de las representaciones que los contextos citados suscitan».[57] Igualmente, en el experimento de Abric y colaboradores, a través de la representación del compañero como hombre o como máquina, podemos postular la activación de todo un contenido semántico, en connotaciones ideológicas ciertas —las del hombre libre de sus actos, manipulable, atacado por la máquina, debiendo defenderse de ella, etc.— de acuerdo con todo un conjunto de valores y de normas sociales específicas que llegan a hacerse activas en la situación experimental.

Esta concepción, demasiado estrechamente «cognoscitivista», a nuestro parecer, de la representación corre parejas con *la frecuente scotomización de su dimensión propiamente social.*[58] Así, los autores reconocen que las representaciones que ellos inducen se relacionan con modelos culturalmente germinadores, apenas insistiendo, sin embargo, en el hecho de que las dimensiones que manipulan tienen relación con una tipología de los comportamientos interpersonales. La representación se asimila entonces para ellos a un mecanismo puramente intraindividual mientras que su contenido social, en el sentido más simple,[59] no está casi analizado. Todavía menos se ha preguntado sobre el origen —vinculado a un grupo, a una situación

55. Así Apfelbaum, E., op. cit., asimila la representación del compañero a un mejor «conocimiento» de éste y por consiguiente a una mejor anticipación de sus acciones.
56. *M* significa aquí la matriz de juego.
57. Plom, M., op. cit., p. 219.
58. Se observará que, frecuentemente, el término «social» no se utiliza; los autores hablan solamente de «representación».
59. En el sentido en que se emplea el término «percepción social» para la percepción de las personas.

social, a una tradición cultural determinadas— de tales representaciones, sobre los factores susceptibles de hacerlas evidentes en diferentes contextos, y por consiguiente sobre las condiciones de su introducción y de su funcionamiento en la situación experimental.

Un análisis más apurado del papel de las representaciones sociales en la situación experimental habría permitido quizá la formulación de hipótesis más agudas que fueran *más allá de la simple evidenciación del efecto de una variable.* Sin embargo, a pesar de las críticas, esta evidenciación es impresionante. Las diferencias de comportamiento obtenidas por la inducción de diferentes representaciones son por lo general importantes. Son particularmente sorprendentes si se piensa en la «ligereza» —unas cuantas palabras o frases— de los medios puestos en juego para conseguirlo. Podemos ver la importancia de esta «actividad representacional» siempre dispuesta a caracterizar la situación aparentemente más depurada.

¿Pero cuál es la naturaleza exacta de los vínculos así evidenciados entre representación y conducta? La mayor parte de los autores se han interesado por *la orientación de las conductas por la representación.* Los resultados demuestran que, en conjunto, aquéllas se modulan de acuerdo con éstas. El análisis de la representación social a la cual nos hemos entregado nos conduce a la idea de que la orientación de las conductas constituye, en efecto, una de sus funciones esenciales y específicas. Sin embargo, es necesario no dar a la noción de orientación el sentido de un vínculo simple y directo, manifestando un impacto unívoco de la representación sobre la conducta. Algunos resultados lo demuestran: así en el experimento de Apfelbaum una misma representación del compañero puede ir acompañada de conductas diferentes del autor, en función de sus orientaciones propias.

¿No se puede, por otra parte, construir la hipótesis de otros tipos de relaciones, más complejas, entre representación social y conducta? Así, en el estudio de las relaciones entre grupos, W. Doise[60] señala que la representación del otro grupo parece tener a menudo una función de *justificación*: viene a sostener y reforzar, en el plano simbólico, la conducta de discriminación con respecto al otro grupo. Y, sin duda, tiene por efecto perpetuarla. Un resultado de los experimentos de Codol nos parece un poco del mismo tipo: el autor señala, en el caso de la representación de sí mismo,[61] que ésta es fre-

60. Cf. su capítulo sobre las relaciones entre grupos en el tomo II de la presente obra.
61. Codol, J. P., op. cit. (1969 a).

cuentemente más extrema de lo que lo es el comportamiento mismo: así el sujeto se percibe a sí mismo, en ciertas condiciones, como más cooperativo (o competitivo) de lo que es en realidad. En este caso, a nuestro parecer, la representación aparece como una respuesta simbólica que acompaña y modula la conducta del sujeto.

¿Quizá el predominio en psicología social de los modelos de equilibrio, centrados en la coherencia entre el conjunto de los comportamientos y de las actitudes de un sujeto, viene a frenar el estudio de relaciones más complejas —fundadas en la complementariedad, y hasta en la discordancia, tanto como en el acuerdo— entre representaciones sociales y conductas? Puede observarse que es este postulado de coherencia el que guía el análisis emprendido por Codol de los vínculos que se establecen entre los *diferentes elementos de un sistema representacional.*[62] Dicho análisis encuentra la idea, muchas veces emitida, de la interdependencia de los elementos del universo cognoscitivo. Los resultados demuestran la existencia de una tal coherencia: así una representación cooperativa de la naturaleza de una tarea es asociada a una representación de sí mismo del mismo tipo; una representación cooperativa de otro arrastrará una misma representación de la tarea y del grupo, etc.

El autor aborda ahí un problema importante. Igualmente trata de analizar la evolución recíproca de las conductas y de las representaciones. Los resultados muestran entonces —al lado de aquéllos en que la representación, orientadora del comportamiento, es después reforzada por las informaciones procedentes de éste— casos donde la representación se redefine ella misma por el impacto de un comportamiento discordante con el de la inicialmente inducida. Todo un campo se dibuja aquí, tocante a *la dinámica de las representaciones sociales y de sus relaciones con la conducta.* Campo que exige y merece que se profundice en él.

9.4. CONCLUSIÓN

La noción de representación social nos parece vinculada a un esfuerzo de renovación efectivo de la teoría en nuestra disciplina: a una concepción del vínculo social intrínsecamente importante y no reducible a ningún otro.

62. Cf. el conjunto de sus artículos, op. cit.

Los estudios empíricos que hemos analizado nos han mostrado la elaboración de una verdadera «realidad social», cuya existencia han afirmado, desde hace mucho tiempo, los psicosociólogos. Pero la han considerado, las más de las veces, como secundaria, como la deformación de una realidad física «objetiva», único soporte válido de la actividad de las personas y de los grupos. Por el contrario, el objeto social modelado por la representación, si es producto de los grupos y de su diferenciación, se nos presenta también como el verdadero fundamento de su actividad y de sus relaciones.

En la experimentación, la aportación del concepto de representación social debería poder rebasar el marco de un campo de investigación específico como el de los juegos experimentales. En el curso de los últimos años, se han elevado voces para criticar el falso «vacío» de la situación experimental. La introducción de la representación social ha podido parecernos, en parte, como una reacción del mismo orden, pero no pretende ser la introducción de un contenido anecdótico, de un «aderezo» destinado a hacer la situación experimental más concreta o más «motivadora» para el sujeto. De hecho, se trata de una tentativa de nueva comprensión de la elaboración de las conductas sociales.

Sin embargo, la sola descripción de un contenido o la demostración, relativamente ciega, de un efecto empírico han sustituido frecuentemente a un verdadero análisis teórico. El concepto de representación social se nos ha presentado en numerosos puntos como insuficientemente elaborado, dejando el campo libre a muchas ambigüedades. Numerosas preguntas siguen en suspenso. Así no se intenta apenas analizar agudamente las relaciones entre representación y lenguaje [63] como los vínculos entre representación y conducta. No se ha dado apenas una definición estricta de las condiciones de aprehensión de un objeto, dando nacimiento a una representación social; los problemas de su evolución, de sus interrelaciones en el seno de un sistema más amplio, acaban apenas de ser abordados. En el plano metodológico, la situación es apenas mejor y sin duda convendría reflexionar en una metodología propia para el estudio de las representaciones sociales. Los problemas no resueltos manifiestan las lagunas y las incertidumbres de un campo de estudio, mostrando por eso mismo la posible riqueza. Las promesas de un campo de investigación no implican sino raramente su madurez.

63. Señalemos, a este respecto, la tentativa de Henry, P. (1970), de analizar la representación social como una de las etapas de la elaboración de un razonamiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRIC, J. C.; FAUCHEUX, C.; MOSCOVICI, S., y PLON, M.: «Rôle de l'image du partenaire sur la coopération en situation de jeu», *Psychologie Française*, 1967, *12*, pp. 267-275.

ABRIC, J. C.: «Image de la tâche, image du partenaire et coopération en situation de jeu», *Cahiers de Psychologie*, 1970, *13*, pp. 71-82.

ANDRIEUX, C.: «Association de quelques variables socio-culturelles avec la représentation du rôle de la mère», *Psychologie Française*, 1961, *6*, pp. 126-136.

APFELBAUM, E.: «Représentations du partenaire et interactions à propos d'un dilemme du prisonnier», *Psychologie Française*, 1967, *12*, pp. 287-295.

BACK, K.: «Le domaine de la psychologie sociale», *Bulletin du C. E. R. P.*, 1964, *13*, pp. 21-33.

BLUMER, H.: «Society as symbolic interaction», en MANIS, J. G., y MELTZER, B. N., *Symbolic interaction. A reader in social psychology*, Boston, Allyn and Bacon, 1967, pp. 139-148.

BOLTANSKI, L.: *La découverte de la maladie. La diffusion du savoir médical*, París, Centre de Sociologie Européenne, 1968.

CHOMBART DE LAUWE, M. J.: *Un monde autre: l'enfance*, París, Payot, 1971.

CHOMBART DE LAUWE, P. H., y colaboradores: *La femme dans la societé. Son image dans différents milieux sociaux*, París, Éditions du C. N. R. S., 1963.

CODOL, J. P.: «Représentation de la tâche et comportaments dans une situation sociale», *Psychologie Française*, 1968, *13*, pp. 241-264.

— «Représentations de soi, d'autrui, et de la tâche, dans une situation sociale», *Psychologie Française*, 1969 a, *14*, pp. 217-28.

— «Note terminologique sur l'emploi de quelques expressions concernant les activités et processus cognitifs en psychologie sociale», *Bulletin de Psychologie*, 1969 b, *23*, pp. 63-71.

— «Influence de la représentation d'autrui sur l'activité des membres d'un groupe expérimental», *L'Année Psychologique*, 1970 a, *70*, pp. 131-150.

— «La représentation du groupe: son impact sur les comportements des membres d'un groupe et sur leurs représentations de la tâche, d'autrui, et de soi», *Bulletin de Psychologie*, 1970 b, *24*, pp. 111-122.

CONKLIN, H. C.: «Hanunco color categories», *Southwestern Journal of Antropology*, 1955, *11*, pp. 339-344.

DURKHEIM, E.: «Représentation individuelles et représentations collectives», *Revue de Métaphysique et de Morale*, 1898, en *Sociologie et philosophie*, París, P. U. F., 1967.

— *Les règles de la méthode sociologique*, París, Alcan, 1895. Nueva edición: París, P. U. F., 1956.

FRAKE, C. O.: «The diagnostic of disease among the Subanum of Mindanao», *American Anthropologist*, 1961, *63*, pp. 11-32.

— «The ethnographic study of cognitive systems», en *Anthropology and human behavior*, Washington, D. C., The Anthropological Society of Washington, 1962.

— «Notes on the problem of questions in ethnography», *American Anthropologist*, 1964, *66*, pp. 11-32.

FRENCH, D.: «The relationships of anthropology to studies in perception and cognition», en KOCH, S. (ed.), *Psychology: a study of a science*, 6, Nueva York, McGraw Hill, 1963, pp. 388-428.

GERGEN, K. J., y JONES, E. E.: «Mental illness, predictability and affective consequences as stimulus factors in person perception», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, *67*, pp. 95-104.

HENRY, P.: «On processing of message referents in contexts», en ROMMETWEIT, R., y CARSWELL, A., *Social contexts of Messages*, Londres, Academic Press, 1971.

HERZLICH, C.: «Santé et maladie», *Analyse d'une représentation sociale*, París, Mouton, 1969.

— *Médecine, maladie et societé*, París, Mouton, 1970.

KAËS, R.: *Images de la culture chez les ouvriers français*, París, Cujas, 1968.

KELLY, G. A.: *The psychology of personal constructs*, Nueva York, Norton, 1955.

LARRUE, J.: «Dix entretiens sur la culture: quelques hypothèses concernant la composition et la différenciation sociale des représentations», *Journal de Psychologie Normale et Pathologique*, 1970, pp. 37-69.

MOSCOVICI, S.: *La psychoanalyse, son image et son public*, París, P. U. F., 1961.

— Prólogo a HERZLICH, C., *Santé et maladie. Analyse d'une représentation sociale*, París, Mouton, 1969.

— Prólogo de JODELET, D.; VIET, J., y BERNARD, P., *La psychologie sociale: une discipline en mouvement*, París, Mouton, 1970.

PLON, M.: «Observations théoriques et expérimentales sur le rôle des représentations dans des situations de choix conflictuels», *Bulletin du C. E. R. P.*, 1968, *17*, pp. 205-244.

ROKEACH, M.: *The open and closed mind*, Nueva York, Basic Books, 1960.

SAPIR, E.: *Anthropologie*, París, Éditions de Minuit, 1967.

Scott, W. A.: «Cognitive structure and social structure: some concepts and relationships», en Washburne, N. F. (ed.), *Decisions, values and groups*, Nueva York, Pergamon Press, 1962.
Zajonc, R. B.: «Cognitive theories in social psychology», en Lindzey, G., y Aronson, E., *The handbook of Social Psychology*, 1, Addison Wesley, 1968, pp. 320-412.